



Herbst 2010



BusinessVillage
Update your Knowledge

Die Wachstums-Champions – Made in Germany



Roland Alter, Christian Kalkbrenner
Die Wachstums-Champions – Made in Germany
Besser als die Konkurrenz
September 2010
ISBN 978-3-86980-063-9
Preis: 29,80€ • 31,80€ [A] • 49,80 CHF
Art.-Nr. 841
www.BusinessVillage.de/bl/841

Wachstums-Champions, made in Germany – Das sind Unternehmen, die sich seit Jahren erfolgreicher als die Konkurrenz am Markt behaupten. Mittelständische Unternehmen, die weder durch Dauerpräsenz in den Medien glänzen noch regelmäßig von Analysten und Journalisten durchleuchtet werden. Dennoch sind sie extrem erfolgreich und behaupten sich selbst in Krisenzeiten. Was machen diese Unternehmen anders? Worin besteht das Geheimnis ihres Erfolges?

Prof. Dr. Roland Alter und Christian Kalkbrenner, mehrfacher Buchautor und Wachstumsberater, analysieren in diesem Buch gemeinsam die Erfolgsmuster der Wachstums-Champions. Dabei verwenden sie die Struktur des Bambus-Codes®, der neben den klassischen Instrumenten der strategischen Unternehmensführung auch die Erkenntnisse der Verhaltenspsychologie und Werbekommunikation berücksichtigt. So gewinnen sie erstmals punktgenaue, vertiefte Einblicke darüber, wie Wachstums-Champions ticken.

Mit zahlreichen konkreten Empfehlungen und Ideen für ein nachhaltiges Wachstum liefern die Autoren einen in der Praxis erprobten Maßnahmenkatalog für Unternehmen, die in der zunehmend globalisierten Welt erfolgreich bestehen wollen.

Wer wissen will, welche Stellschrauben für sein Unternehmen die richtigen sind, findet in diesem Buch eine Fülle an Vorbildern. Denn vorbildlich sind die Wachstums-Champions alle: Sie sind innovativ, schaffen und sichern Arbeitsplätze, wirtschaften nachhaltig, engagieren sich in sozialen und gesellschaftlichen Belangen und begeistern ihre Kunden.

Weitere Titel des Autoren:



Christian Kalkbrenner, Ralf Lagerbauer
Der Bambus-Code – Schneller wachsen als die Konkurrenz
So machen Sie Ihre eigene Konjunktur
ISBN 978-3-938358-75-7
Preis: 21,80€ • 22,50€ [A] • 35,90 CHF
Art.-Nr. 755
www.BusinessVillage.de/bl/755



Christian Kalkbrenner
High-Speed-Marketing
In nur 7 Tagen zu einem durchschlagenden Marktkonzept
ISBN 978-3-938358-98-6
Preis: 24,80€ • 25,50€ [A] • 43,50 CHF
Art.-Nr. 804
www.BusinessVillage.de/bl/804

Kreativ trotz Krawatte



Jens-Uwe Meyer
Kreativ trotz Krawatte
Vom Manager zum Katalysator
– Wie Sie eine Innovationskultur aufbauen
September 2010
ISBN 978-3-86980-073-8
Preis: 24,80€ • 25,50€ [A] • 43,50 CHF
Art.-Nr. 836
www.BusinessVillage.de/bl/836

Unternehmen, die ihre Mitarbeiter zu neuen Ideen motivieren, können Berge versetzen, andere gehen die ausgetretenen Pfade immer und immer wieder. Unternehmen, die eine kreative Kultur aufbauen, können schnell und flexibel reagieren, andere bleiben in festgefahrenen Prozessen stecken. Vier von fünf Mitarbeitern könnten Ideen haben, die das Unternehmen voranbringen: Für bessere Abläufe, einzigartigen Kundenservice, originelles Marketing, neue Produkte, Dienstleistungen und Geschäftsmodelle.

Warum haben sie solche Mitarbeiter nicht? Weil sich neue Ideen nur durch neue Führungsmethoden hervorbringen lassen. Kreativität lässt sich nicht per Knopfdruck erzwingen, Ideen unterliegen ganz eigenen Spielregeln. Wer sie kennt, profitiert von den Geistesblitzen seiner Mitarbeiter. Wer sie missachtet, verpasst die Gelegenheit, neue Einsichten, neue Ansätze und neue Herangehensweisen zu erhalten.

Jens-Uwe Meyer illustriert in seinem neuen Buch, wie Sie mit ungewöhnlichen Denkwegen eine Innovationskultur aufbauen und Ungewöhnliches erreichen. Sie lernen die wichtigsten Ergebnisse der internationalen Kreativitätsforschung kennen und erfahren, wie Sie diese für Ihr Unternehmen nutzen können. Und Sie erfahren, warum es Zeit wird, mit den Klischees und den Mythen rund um das Thema Kreativität radikal zu brechen.

Der Autor

Wenn es darum geht, Kreativität in Unternehmen zu verankern, ist **Jens-Uwe Meyer** Deutschlands profiliertester Experte. In mehr als zehn Jahren hat er weit über hundert Unternehmen – darunter namhafte DAX 30-Unternehmen und internationale Konzerne – in strategischer Ideenentwicklung und dem Aufbau einer Innovationskultur beraten. Er ist Autor zahlreicher Bücher und Fachartikel zum Thema. Jens-Uwe Meyer hat Europas ersten Lehrauftrag für Corporate Creativity: Er unterrichtet Manager im MBA-Studium in neuen Führungstechniken und Unternehmensstrukturen. Zusammen mit dem Lehrstuhl für strategisches Management an der Handelshochschule Leipzig führt er regelmäßig Studien durch.



Reduziert auf mehr Markterfolg



Achim Kelbel
Reduziert auf mehr Markterfolg
Visionen und Strategien einfach genial
umsetzen
Oktober 2010
ISBN 978-3-86980-058-5
Preis: 29,80 € • 31,80 € [A] • 49,80 CHF
Art.-Nr. 823
www.BusinessVillage.de/bl/823

Was sind die Faktoren für wirklichen Markterfolg? Modelle und Ratschläge dazu gibt es viele. Danach dürfte es eigentlich nur erfolgreiche Unternehmen geben – eigentlich.

Woran liegt es aber, dass so viele Unternehmen im Markt scheitern, geniale Visionen niemals Wirklichkeit werden, brillante Strategien im Tagesgeschäft versickern? Sind es immer wieder falsche Konzepte, unberechenbare Kunden, oder ist Markterfolg gar Zufall?

Achim Kelbel konzentriert in seinem Buch die wirklichen Geheimnisse für mehr Markterfolg: Einfachheit und Konsequenz. Denn auf dem schmalen Grat zwischen Erfolg und Misserfolg gilt es, mit geringer Komplexität und beharrlicher Umsetzung zu balancieren. So wird der Weg von der Vision zum Markterfolg machbar. Nur: das schaffen immer weniger Unternehmen. Quartalsdenken, häufige Managementwechsel und Multi-Stakeholder-Orientierung stehen dieser längerfristigen Zielverfolgung entgegen.

Mit zahlreichen Beispielen aus der Praxis zeigt Achim Kelbel, wie Visionen und Strategien genial einfach in wirklichen Markterfolg umgesetzt werden. Markterfolg ist kein Zufall, Markterfolg ist machbar!

Der Autor

Achim Kelbel ist als Unternehmensberater, Trainer und Business-Coach tätig. Er verfügt über 12 Jahre eigene Führungserfahrung in der Industrie. Seine heutigen Schwerpunkte sind Konzeption und Umsetzung von Change- und Performanceprojekten sowie Begleitung von Führungskräften zu nachhaltiger Leadership. Er ist Autor und Referent zu Strategie-, Führungs- und Vertriebs-themen.

Leader gesucht



Heinz Kaegi
Leader gesucht
from hard work to heart work® – Der Weg
vom Manager zur Führungspersönlichkeit
2. Auflage, September 2010
ISBN 978-3-86980-070-7
Preis: 19,80€ • 20,00€ [A] • 29,80 CHF
Art.-Nr. 848
www.BusinessVillage.de/bl/848

Wie Führungskräfte ihr verborgenes Potenzial entfalten

Unternehmen ohne Saft

Nach anerkannten Studien gehen zurzeit zum Beispiel in Deutschland weniger als 20 Prozent der Mitarbeitenden mit einer hohen emotionalen Bindung zur Arbeit. Das Resultat: Die Seele von Unternehmen flüchtet in die Freizeit; die Wettbewerbsnachteile kosten Milliarden.

Leader mit Kraft

Die Wirtschaft braucht für eine nachhaltige Wertschöpfung mehr Leader mit Kraft anstelle von Managern mit Macht. Gefordert sind Führungs-Persönlichkeiten, die bei sich und anderen verborgenes Potenzial freilegen und eine Zukunft schaffen, welche die Mitwirkenden emotional bewegt, deren Produktivität steigert und ihre Zielgruppen begeistert.

- Ein Kompass für die Sinnfindung und Neuausrichtung von innen
- Ein umfassendes Leitbild für den persönlichen Weg des Leaders
- Mit LEX Leaders Excellence® Potenzial-Analyse
- Mit sieben Gesetzmäßigkeiten für Leadership

«Heinz Kaegi hat uns auf dem Weg von einer sehr guten zu einer Spitzenfirma begleitet. Aus unseren Einzelkämpfern wurden erfolgreiche Teams. Unsere Mitarbeiter sind glücklich, bei uns zu arbeiten. So wie Heinz Kaegi die sieben Stufen zum Erfolg lebt, haben wir sie erlebt und werden dies auch in Zukunft gemeinsam mit ihm tun.» PETER PARANDUN, VR-Präsident und CEO, Electrolux AG

«Ein umfassendes Konzept für langfristig orientierte Unternehmen und Führungskräfte, die den Weg des Leaders in sich entdecken und zielorientiert umsetzen wollen.» GUIDO EGLI, CEO, Mövenpick-Holding

«Die Entwicklung und Realisierung der sieben Stufen zum Leader ist eine ebenso grundsätzliche wie ernsthafte Aufgabe für Führungskräfte. Sie erfordert unter anderem kritisches Denken, Mut und Vertrauen. Ein starkes Paket.» PHILIPPE C. MERK, CEO Audemars Piguet Holding SA, Manufacture d'Horlogerie



Mit PR auf Kundenfang



Bernhard Kuntz
Mit PR auf Kundenfang
Pressearbeit für Einzelkämpfer, Dienstleister und beratende Berufe
September 2010
ISBN 978-3-938358-67-2
Preis: 29,80€ • 31,80€ [A] • 49,80 CHF
Art.-Nr. 742
www.BusinessVillage.de/bl/742

Pressearbeit für Einzelkämpfer, Dienstleister und beratende Berufe

Sie sind Freiberufler oder Inhaber eines Dienstleistungsunternehmens. Doch leider wissen viele Ihrer potenziellen Kunden noch nicht, dass es Sie gibt? Dann sollten Sie Ihre Bekanntheit steigern, Ihren Ruf als Spezialist ausbauen, um leichter an lukrative Aufträge zu gelangen.

Bernhard Kuntz, Autor mehrerer Fachbücher und Experte für Berater-PR, illustriert in diesem Buch das Handwerkszeug für mehr Bekanntheit. Doch was wünscht der „Kunde“ Redakteur eigentlich? Wie nutzt man Online-Medien gezielt? Wie plant man ein PR-Aktion? Was ist das Geheimnis journalistischer Artikel? Antworten darauf liefert dieses Buch.

Aus dem Inhalt

- Pressearbeit als Marketinginstrument
- Von der PR-Strategie zum PR-Konzept
- Das Schreibhandwerk
- Was Redakteure mögen, was sie hassen
- Wie Sie aus Veröffentlichungen Aufträge gewinnen

Der Autor

Bernhard Kuntz, Darmstadt, arbeitete nach seinem Dipl.-Pädagogikstudium und seiner Redakteursausbildung für Tageszeitungen und Fachzeitschriften. Dann war er als Objektleiter der Zeitschrift „wirtschaft & weiterbildung“ auch für deren Marketing und Vertrieb verantwortlich. Seit 1994 unterstützt er Dienstleistungsunternehmen beim Entwickeln und Vermarkten ihrer Produkte und bei der Pressearbeit. Er ist Autor mehrerer Fachbücher – unter anderem des Buchs „Die Katze im Sack verkaufen“, das zu den Standardwerken im Bereich Bildungs- und Beratungsmarketing zählt.

Wirkungsvoll präsentieren



Anita Hermann-Ruess
**Wirkungsvoll präsentieren –
Das Buch voller Ideen**
480 Seiten Rhetorik-Highlights,
Argumente, Formulierungen und Methoden
für emotionale Präsentationen
September 2010
ISBN 978-3-86980-075-2
Preis: 29,80€ • 31,80€ [A] • 49,80 CHF
Art.-Nr. 846
www.BusinessVillage.de/bl/846

Rhetorik-Highlights, Argumente, Formulierungen und Methoden für emotionale Präsentationen

Wie man Präsentationen und Vorträge hält, wissen die meisten Menschen. Mitreißen, fesseln und beeindrucken gelingt aber den wenigsten. Genau hier setzt dieses Buch an: Hunderte von Formulierungen, Stilmitteln, Wirkfiguren, kreativen Ideen und rhetorischen Highlights helfen, einzigartige emotionale Vorträge und Präsentationen zu entwickeln.

Anita Hermann-Ruess, Expertin für Präsentation und Rhetorik sowie mehrfache Buchautorin, liefert in dieser Sonderausgabe das Know-how für überzeugende und herausragende Präsentationen. Wirkungsvolle Gesten, mediale Inszenierungstechniken oder authentische Körpersprache – mit diesem Buch sind Sie in allen Phasen der Präsentation bestens beraten. Und mit dem limbischen Wörterbuch finden Sie endlich im Handumdrehen die richtigen Formulierungen mit der passenden emotionalen Wirkung.

Die Autorin

Anita Hermann-Ruess M.A., Rhetorik- und Kommunikationsexpertin, ist Inhaberin der Firma Hermann-Ruess und Partner. Sie ist gefragte Referentin und Dozentin an Hochschulen und in der Wirtschaft. Ihr Erfolgsrezept: Sie verbindet auf einmalige Weise 2.500 Jahre klassische Rhetorik mit den neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen der Gehirnforschung und geht mit dem von ihr entwickelten „Limbischen Kommunikationsmodell“ einen neuen, zukunftsweisenden Weg.



Back to Basic – Verkaufen heute



Markus Euler
Back to Basic – Verkaufen heute
Es kann so einfach sein
Oktober 2010
ISBN 978-3-86980-048-6
Preis: 24,80€ • 25,50€ [A] • 43,50 CHF
Art.-Nr. 815
www.BusinessVillage.de/bl/815

Verkaufserfolg maximieren heißt Überflüssiges reduzieren

Sie lesen heute allorts von Hardselling, Softselling, Love-Selling und vielem mehr. Sales-Manager kämpfen an der Verkaufsfrent – Kunden werden zu Gegnern. Taktiken, Methoden und Strategien dominieren den Verkäuferalltag. Doch je weiter wir uns darauf einlassen, umso weiter entfernen wir uns vom Wesentlichen im Verkauf: den Basics, den soliden Grundlagen, und von denen, um die es tatsächlich geht – Ihre Kunden.

Markus Euler beschreibt in seinem neuen Buch, worauf es im Verkauf wirklich ankommt. Nicht weniger – und eben auch nicht mehr. Auf sehr konkrete, persönliche und effektive Weise kommen Sie zu der Erkenntnis: ‚Ja, so ist es!‘ Freuen Sie sich darauf, längst überfälligen Ballast über Bord zu werfen und sich auf das zu konzentrieren, was Ihnen in Ihrem Verkaufsalltag wirklich hilft. Von der Akquise bis zum erfolgreichen Abschluss illustriert der Autor, wie Vertrauen, Zufriedenheit und Spaß für Kunden und Verkäufer zum täglichen Begleiter werden.

Der Autor

Markus Euler lebt Verkauf. Und deshalb vertrauen Selbstständige, mittelständische Unternehmen und namhafte Konzerne (darunter viele Marktführer) auf seine Erfahrung als Verkäufer, seine klare Rhetorik und die pragmatischen Ansätze. Konsequente Praxisnähe, der wertschätzende Umgang und seine Begeisterungsfähigkeit zeichnen ihn als Trainer, Coach und Berater aus. Der Pädagoge, SPIN®-Selling-Trainer und INSIGHTS®-MDI-Berater steht für werthaltiges, strukturiertes Verkaufen ohne Showeffekte.

... NUR DU VERKAUFST



Sascha Bartnitzki
... NUR DU VERKAUFST
Mehr Wille, mehr Mut – mehr Erfolg!
September 2010
ISBN 978-3-86980-061-5
Preis: 24,80€ • 25,50€ [A] • 43,50 CHF
Art.-Nr. 827
www.BusinessVillage.de/bl/827

Verkäufer wissen theoretisch alles. Sie kennen die Kniffe der Verkaufsrhetorik, unzählige Verkaufstechniken und die Zeichen der Körpersprache – nur im Umgang mit dem Kunden wenden sie kaum etwas davon an. Es wird nur beraten anstatt verkauft.

Sascha Bartnitzki stellt in seinem Buch die viel gelehrten Verkaufsmythen infrage und illustriert, was Spitzenverkäufer besser machen. Denn Verkaufen ist wie Leistungssport: Man muss vor dem „Wettkampf“ trainieren, Ausdauer haben und Mut beweisen.

Verstecken Sie sich also nicht mehr hinter Produkten, Kunden und der Konkurrenz. „Nur DU verkaufst“, das ist die zentrale Botschaft dieses Buches – mit revolutionären Tipps und sofort umsetzbaren Strategien starten Sie persönlich im Verkauf durch und generieren mehr Umsatz.

Der Autor

Sascha Bartnitzki ist Experte für Akquise und Piranha Selling®. Seine langjährige Erfahrung als Verkäufer gibt er seit 1995 als Trainer und Vortragsredner weiter. Der mehrfache Buch-, Hörbuch und DVD-Autor publiziert regelmäßig in der Fach- und Wirtschaftspresse und gilt als der Top-Akquise-Experte.



Social Media



Felix Holzapfel, Klaus Holzapfel
facebook - marketing unter freunden
 Dialog statt plumpe Werbung
 ISBN 978-3-86980-053-0
 Preis: 29,80€ • 31,80€ [A] • 49,80 CHF
 Art.-Nr. 824
www.BusinessVillage.de/bl/824



Machen Sie als gern gesehener „Freund“ von sich reden. Dieses Buch führt Sie durch die Welt des Social Networks Facebook. Es zeigt, wie Sie Facebook in Ihr Marketing integrieren und welche Werbe- und Kommunikationsmöglichkeiten es bietet. Anhand internationaler Praxisbeispiele zeigen die Autoren, wie man die neuen Herausforderungen in Marketing, Kommunikation und PR bewältigt und sich ein Millionenpublikum erschließt – weltweit.



Wolfgang Hünnekens
Die Ich-Sender
 Das Social Media-Prinzip –
 Twitter, Facebook & Communitys erfolgreich einsetzen
 ISBN 978-3-86980-005-9
 Preis: 17,90€ • 18,50€ [A] • 29,90 CHF
 Art.-Nr. 808
www.BusinessVillage.de/bl/808



Was steckt eigentlich hinter Social Media? Wie lassen sich diese neuen Kommunikationsformen gezielt in Marketing, PR und Kommunikation einsetzen? Ob Social Media-Kenner oder -Novizen, die beabsichtigen, ins Thema einzusteigen – sie alle finden in diesem Buch viele neue Aspekte für den gezielten Einsatz von Social Media.



Stefan Berns, Dirk Henningsen
Der Twitter Faktor
 Kommunikation auf den Punkt gebracht
 ISBN 978-3-86980-000-4
 Preis: 24,80€ • 25,50€ [A] • 43,50 CHF
 Art.-Nr. 811
www.BusinessVillage.de/bl/811



Kaum ein anderes Medium im Web 2.0 liefert aktuell so schnell passgenaue Informationen und vernetzt Menschen wie Twitter. Dieses spannende Buch zeigt, wie Twitter die Kommunikation verändert und welche Chancen und Möglichkeiten der Twitter-Faktor zukünftig bietet.

Vertrieb und Verkaufen



Marcel Klotz
Competence Selling
Das Geheimnis der Spitzenverkäufer
ISBN 978-3-86980-009-7
Preis: 34,80€ • 35,90€ [A] • 57,80 CHF
Art.-Nr. 817
www.BusinessVillage.de/bl/817

Hardselling, Softselling, NLP, ... die altbekannten Verkaufsmethoden funktionieren nicht mehr? Dann versuchen Sie es mal fernab vom Methodenhype mit Competence Selling. Bauen Sie nachhaltige und stabile Kundenbeziehungen auf und machen Sie ehrliche Geschäfte mit Menschen. Alte Kaufmannstugenden und -kompetenzen verfehlen auch in der heute scheinbar so komplexen Vertriebswelt das Ziel nicht ...



Wolfgang Wien
Fang die Fische!
Über Verkäufer, Fischer und Erfolg
ISBN 978-3-86980-016-5
Preis: 17,90€ • 18,50€ [A] • 29,90 CHF
Art.-Nr. 826
www.BusinessVillage.de/bl/826

Jan van Sale ist frustriert. Am liebsten würde er seinen Job im Vertrieb aufgeben. Als er seinem Chef davon erzählt, macht dieser ihm einen ungewöhnlichen Vorschlag und van Sale hat wieder Erfolg.



Walter Kaltenbach
Was im Verkauf wirklich zählt!
Die besten Methoden für volle Auftragsbücher
ISBN 978-3-938358-73-3
Preis: 24,80€ • 25,50€ [A] • 43,50 CHF
Art.-Nr. 745
www.BusinessVillage.de/bl/745

Alles, was Sie in diesem Buch lesen, jeder Tipp und jedes der zahlreichen Beispiele, ist durch das Feuer von über 40 Jahren Verkaufspraxis gegangen. Sie finden keine Paradigmen und „allein selig machenden Lehren“. Vielmehr erhalten Sie eine Vielfalt an funktionierenden und praxiserprobten Methoden, die ihresgleichen sucht. Denn als Verkaufsprofi weiß der Autor, dass es keine alleinige Methode für erfolgreiches Verkaufen gibt. Hierzu sind erfolgreiches Verkaufen, jeder Verkäufer und jeder Kunde zu vielschichtig.



Jacques Werth, Nicholas E. Ruben, Michael Franz
High Probability Selling
Verkaufen mit hoher Wahrscheinlichkeit
So denken und handeln Spitzenverkäufer!
ISBN 978-3-938358-55-9
Preis: 24,80€ • 25,50€ [A] • 43,50 CHF
Art.-Nr. 730
www.BusinessVillage.de/bl/730



Der Verkäufer Sal Esman hat schon alles versucht – erfolglos. Mehr Motivation, bessere Präsentationen, härtere Abschlusstechniken. Doch dann lernt er etwas völlig Neues: High Probability Selling. Mit dieser Verkaufsmethode schafft er endlich den Aufstieg.

Online-Marketing



Sabrina Zebisch
Google AdWords
Punktgenau und zielgerichtet werben
So nutzen Sie das größte Werbenetzwerk der Welt
ISBN 978-3-86980-054-7
Preis: 24,80€ • 25,50€ [A] • 43,50 CHF
Art.-Nr. 832
www.BusinessVillage.de/bl/832

Sabrina Zebisch zeigt in diesem Buch, wie Sie mit Google AdWords auch mit kleinem Budget große Werbung schalten. Von der Kampagnenplanung über die Keyword-Auswahl bis hin zum Einsatz von Google Analytics und dem Conversion Tracking zeigt dieses Buch, wie Sie mit AdWords auf dem neuesten Stand werben und die vielfältigen Tools effektiv nutzen.



Thomas Kilian
Der Igel-Faktor
Erfolgreiche Neukunden-Gewinnung im Internet
ISBN 978-3-938358-86-3
Preis: 24,80€ • 25,50€ [A] • 43,50 CHF
Art.-Nr. 768
www.BusinessVillage.de/bl/768

Erfolgreiche Neukunden-Gewinnung im Internet ist kein Märchen. Denn wie bei der Geschichte von dem Hasen und dem Igel gelingt es Unternehmen, sich auch mit geringem Budget online professionell zu positionieren.



Thomas Eisinger, Lars Rabe, Wolfgang Thomas (Hrsg.)
Performance Marketing – Erfolgsbasiertes Online-Marketing
Mehr Umsatz im Internet mit Suchmaschinen, Bannern, E-Mails & Co.
ISBN 978-3-86980-008-0
Preis: 39,80€ • 41,00€ [A] • 65,40 CHF
Art.-Nr. 723
www.BusinessVillage.de/bl/723

Performance Marketing schafft Interaktion mit den Kunden und Transparenz auf der Kostenseite. Welche Keywords liefern die meisten Kunden, welche Landingpage produziert die meisten Sales, was kostet ein Neukunde? Performance Marketing gibt Antworten und macht die konsequente und zielgerichtete Optimierung der Kampagnen erst möglich. Die dritte, umfassend überarbeitete Auflage des Standardwerks zum Performance Marketing zeigt praxisnah, wie Planung, Umsetzung und Optimierung von Kampagnen im Internet funktioniert.



Frank Reese (Hrsg.)
Website-Testing
Conversion Optimierung für Landing Pages und Online-Angebote
Standardausgabe
ISBN 978-3-938358-58-0
Preis: 39,80€ • 41,00€ [A] • 65,40 CHF
Art.-Nr. 806
www.BusinessVillage.de/bl/806

Mehr Leads, mehr Sales, mehr Profit? Dann hilft nur noch Website-Testing und -optimierung. Erfahren Sie, mit welchen Verfahren Sie Ihre Online-Angebote auf Herz und Nieren testen können, um auch das Letzte aus dem Traffic herauszuholen. Für Online-Profis ist dieses Buch eine unentbehrliche Machete, die den Dschungel der Optimierungsverfahren und -möglichkeiten lichtet.



Frank Reese
Web Analytics – Damit aus Traffic Umsatz wird
Die besten Tools und Strategien
ISBN 978-3-938358-71-9
Preis: 34,90€ • 35,90€ [A] • 57,90 CHF
Art.-Nr. 693
www.BusinessVillage.de/bl/693



Web Analytics ist die Wunderwaffe für Website-Betreiber und Marketing-Verantwortliche. Mit modernen Analysetools wie Google Analytics gewinnen Sie aus abstrakten Zahlen wertvolle Informationen über die Online-Aktivitäten Ihrer Website-Besucher und generieren aus Traffic Umsatz.



Miriam Godau, Marco Ripanti
Online-Communitys im Web 2.0
So funktionieren im Mitmachnetz Aufbau,
Betrieb und Vermarktung
ISBN 978-3-938358-70-2
Preis: 34,90€ • 35,90€ [A] • 57,90 CHF
Art.-Nr. 741
www.BusinessVillage.de/bl/741

Das große Mitmachnetz 2.0 – Ein Leben ohne Community können sich viele Menschen nicht mehr vorstellen. In einer gelungenen Verbindung aus Theorie und Praxis zeigen die Autoren, wie Communitys funktionieren, worauf beim Aufbau und Betrieb zu achten ist und wie man sie geschickt vermarktet.

Marketing



Christian Kalkbrenner
High-Speed-Marketing
In nur 7 Tagen zu einem durchschlagenden Marktconcept
ISBN 978-3-938358-98-6
Preis: 24,80€ • 25,50€ [A] • 43,50 CHF
Art.-Nr. 804
www.BusinessVillage.de/bl/804

Nicht nur bei kleinen und mittelständischen Unternehmen drängt oft die Zeit, und die verfügbaren Mittel sind knapp. Sie brauchen Lösungen, die schnell wirken. Genau für diesen Fall hat der Unternehmensberater Christian Kalkbrenner High-Speed-Marketing entwickelt. In nur 7 Tagen richten Sie alles auf Erfolg aus und gewinnen auch in harten Zeiten neue Aufträge und Kunden.



Hans-Georg Böcher
TOP BRANDS – Marken, die die Märkte prägten
ISBN 978-3-938358-69-6
Preis: 49,00€ • 51,00€ [A] • 82,00 CHF
Art.-Nr. 785
www.BusinessVillage.de/bl/785

So detailreich wie kein anderes Nachschlagewerk unserer Zeit entführt dieser opulent bebilderte Band im Sonderformat den Leser mitten hinein in die ebenso faszinierende wie variantenreiche Design- und Gestaltwelt der großen Marken.



Roland A. Schwarz
Mach mir den Pfau!
Eine Anleitung für die erfolgreiche Zusammenarbeit mit Kreativagenturen
ISBN 9-783-86980-010-3
Preis: 17,90€ • 18,50€ [A] • 29,90 CHF
Art.-Nr. 819
www.BusinessVillage.de/bl/819

„Mach mir den Pfau!“ ist das Handbuch für Menschen, die sich beruflich mit Werbung beschäftigen oder dies zukünftig tun wollen. Der Werbeprof Roland A. Schwarz illustriert in seinem Buch auf unterhaltsame Weise, woran Agenturen und deren Kunden regelmäßig scheitern und wie man diese Hürden meistert – damit erfolgreiche Werbung entsteht.



Heiko Burrack
Erfolgreiches New Business für Werbeagenturen
Mit Insights, Tipps und Checklisten
ISBN 978-3-86980-001-1
Preis: 29,80€ • 31,80€ [A] • 49,80 CHF
Art.-Nr. 796
www.BusinessVillage.de/bl/796

Die Pflichtlektüre für Agenturen und Einzelkämpfer – für alle, die in der Kommunikationsbranche ihr Geld verdienen. Von der Positionierung über die Kontaktaufnahme bis hin zur finalen Pitch-Präsentation illustriert dieses Buch das neue „New Business“.



Carsten Busch, Sonja Kastner, Christina Vaih-Baur
Die Kunst der Markenführung
Aufbau, Pflege und Bewertung von Marken
ISBN 978-3-934424-81-4
Preis: 17,90€ • 18,50€ [A] • 29,90 CHF
Art.-Nr. 603
www.BusinessVillage.de/bl/603

Marken sind kleine Wunderwaffen – sie kennzeichnen Produkte und Dienstleister, machen einzigartig und unterscheidbar. Gut geführt sind sie ein Garant für den Erfolg des Produktes/Unternehmens. Dieses Buch zeigt Ihnen, wie richtige Markenführung funktioniert.

Rhetorik/Kommunikation



Valentin Nowotny
Die neue Schlagfertigkeit
Schnell, überraschend und sympathisch
ISBN 978-3-938358-97-9
Preis: 24,80€ • 25,50€ [A] • 43,50 CHF
Art.-Nr. 698
www.BusinessVillage.de/bl/698

Buch der Woche
Hamburger Abendblatt
12./13. Juni 2010

Dieses Trainingsbuch vermittelt Ihnen, wie Sie die Prinzipien der neuen Schlagfertigkeit in vielfältiger Weise praktisch im täglichen Leben anwenden können. Mit unterhaltsamen und amüsanten Beispielen aus Politik, Wirtschaft, Unterhaltung und Sport illustriert der Autor die neue Schlagfertigkeit.



Jens Kegel
Selbstvermarktung freihändig
Schreiben fürs Reden – auch gegen den Strom
ISBN 978-3-938358-83-2
Preis: 24,80€ • 25,50€ [A] • 43,50 CHF
Art.-Nr. 769
www.BusinessVillage.de/bl/769

Selbstvermarktung freihändig ist die Kunst der Selbstvermarktung – Überzeugen Sie durch einzigartige und wirksame Präsentationen, Vorträge und Reden. Dieses Buch zeigt Ihnen, wie Sie Texte für Ihren einzigartigen und wirksamen Auftritt schreiben und zur starken, unverwechselbaren Marke werden.

Erfolg & Karriere



Constantin Sander
Change! Bewegung im Kopf
Ihr Gehirn wird so, wie Sie es benutzen. Mit neuen Erkenntnissen aus Biologie und Neurowissenschaften
ISBN 978-3-86980-013-4
Preis: 24,80€ • 25,50€ [A] • 43,50 CHF
Art.-Nr. 813
www.BusinessVillage.de/bl/813

Barack Obamas Motto „Change“ hat Menschen angespornt und elektrisiert. Aber wie geht eigentlich Veränderung? Leicht verständlich und unterhaltsam belegt Dr. Constantin Sander anhand neuer wissenschaftlicher Erkenntnisse aus der Neuropsychologie und Biologie, wie persönliche Veränderung gelingen kann.



Jan Sentürk
Positive Körpersprache
Entdecke die Sprache des Lebens
ISBN 978-3-86980-052-3
Preis: 17,90€ • 18,50€ [A] • 29,90 CHF
Art.-Nr. 833
www.BusinessVillage.de/bl/833

In seinem neuen Buch gibt Jan Sentürk praktische Tipps und erläutert, wie Körpersprache im jeweiligen Kontext zu deuten und anzuwenden ist. Und er zeigt, wie Sie eine positive Körpersprache entwickeln und aktiv einsetzen.



Oliver Groß
Spurwechsel – Jetzt mach ich es!
Mit der Notizbuchstrategie finden Sie die Lösung
ISBN 978-3-938358-89-4
Preis: 17,80€ • 18,50€ [A] • 32,76 CHF
Art.-Nr. 787
www.BusinessVillage.de/bl/787

Dieser Karriere-Ratgeber zeigt Ihnen, wie Sie den Spurwechsel schaffen. Aus dem Veränderungswillen werden Taten. Mit der Notizbuchstrategie fallen Sie nicht immer wieder in die gleichen Handlungsmuster zurück, stehen nicht immer wieder vor den gleichen Problemen, sondern finden neue, funktionierende Handlungsalternativen. Machen Sie es jetzt!



Michael Despeghele, Uwe Nickel
BE FIT! Das Gesundheitscoaching
Vital und Fit mit dem 2 + 2 und 4-Programm – nicht nur fürs Business
ISBN 978-3-938358-91-7
Preis: 9,90€ • 10,20€ [A] • 16,50 CHF
Art.-Nr. 732
www.BusinessVillage.de/bl/732

Stress, Fastfood und mangelnde Bewegung – die Dickmacher schlechthin. Das ist uns allen klar. Aber wie lässt sich im hektischen Arbeitsalltag eine gesunde Lebensweise wirklich durchhalten? Antworten darauf gibt Ihnen dieses Gesundheitscoaching. Sie werden sich schlanker, fitter, jünger und rundum wohler fühlen.



Eva Ruppert
Ihr starker Auftritt
Knigge heute – individuell und überzeugend
ISBN 978-3-938358-90-0
Preis: 17,90€ • 18,50€ [A] • 29,90 CHF
Art.-Nr. 788
www.BusinessVillage.de/bl/788

Eva Ruppert zeigt in ihrem neuen Buch die Interpretation eines neuen Knigge: Regeln beherrschen, ohne beherrscht zu werden. Denn der souveräne Auftritt ist neben der fachlichen Kompetenz der entscheidende Karrierefaktor und ebnet den Weg für ein rücksichtsvolles und sympathisches Miteinander.

Management



Jörg Pfützenreuter
Einkaufen wie die Profis
Der Wegweiser durch das moderne Beschaffungsmanagement
ISBN 978-3-86980-006-6
Preis: 24,80€ • 25,50€ [A] • 43,50 CHF
Art.-Nr. 716
www.BusinessVillage.de/bl/716

„Der Gewinn liegt im Einkauf“ gilt mehr denn je! Denn ein effektiv arbeitendes Beschaffungsmanagement trägt entscheidend zum wirtschaftlichen Erfolg bei. Dieses Buch liefert aktuelle und praxisnahe Anregungen und Tipps für einen zeitgemäßen Einkauf.



Jörg Osarek, Andreas Hoffmann
Die Exzellenz-Formel – Das Handwerkszeug für Berater
Tools und Techniken für mehr Beraterexzellenz
ISBN 978-3-938358-76-4
Preis: 39,80€ • 41,00€ [A] • 65,40 CHF
Art.-Nr. 757
www.BusinessVillage.de/bl/757

Die große Kunst im Beratungsgeschäft besteht darin, sich von der Masse abzuheben, ganz gleich ob Sie alter Hase oder Newcomer sind. Dabei sind neben dem Fach-Know-how zunehmend die Soft Skills eines Beraters entscheidend. Mit diesem Buch bauen Sie Ihre nachhaltige und persönliche Exzellenz auf.



Sonja Riehm, Ashok Riehm
Bankkredit adieu! Die besten Finanzierungsalternativen
Neue Wege der Kapitalbeschaffung
ISBN 978-3-938358-52-8
Preis: 24,80€ • 25,50€ [A] • 43,50 CHF
Art.-Nr. 700
www.BusinessVillage.de/bl/700

Kapital ist der Treibstoff jedes Unternehmens, unabhängig von Größe und Situation, wie Gründung, Wachstum oder Krise. Basel II und Bankenkrise sind nur zwei Stichwörter, die die klassische Finanzierung über die vertraute Hausbank zunehmend unmöglich machen. Dabei gibt es eine Fülle alternativer Finanzierungsmöglichkeiten.



Ralf Deckers, Gerd Heinemann
Trends erkennen – Zukunft gestalten
Vom Zukunftswissen zum Markterfolg
ISBN 978-3-938358-78-8
Preis: 34,80€ • 35,90€ [A] • 57,80 CHF
Art.-Nr. 756
www.BusinessVillage.de/bl/756

Trends und Entwicklungen sind schnell ausgemacht! Doch wie wirken sich diese auf mein Unternehmen aus? Wie kann man dieses Zukunftswissen in Markterfolg wandeln? Dieses Buch ist mehr als der berühmte Blick in die Kristallkugel. Es verdeutlicht die wichtigsten Trends der Zukunft und zeigt, wie Sie die Weichen stellen müssen, um Chancen optimal zu verwerten.



Wolf Rübner, Ulrich Wunsch
Professionelles Projektmanagement in Kultur und Event
Baupläne, Kompetenzen, Methoden, Werkzeuge
ISBN 978-3-938358-87-0
Preis: 24,80€ • 25,50€ [A] • 43,50 CHF
Art.-Nr. 714
www.BusinessVillage.de/bl/714

Events in Kultur, Sport und Wirtschaft werden heutzutage als Investition und nicht mehr als Jubelfeier betrachtet. Tempo und Professionalität ist das Einzige, was zählt. Dieses Buch zeigt Ihnen Methoden, Tools und Techniken für eine erfolgreiche Projektarbeit.

PR & Kommunikation



Leonie Walter, Markus Walter
Gewusst wie – Das 1x1 der Pressearbeit
So wird Öffentlichkeitsarbeit zum Erfolg
ISBN 978-3-86980-012-7
Preis: 17,90€ • 18,50€ [A] • 29,90 CHF
Art.-Nr. 783
www.BusinessVillage.de/bl/783

„Wie komme ich in die Zeitung?“ – Für kleine und mittelständische Unternehmen ist die Pressearbeit oft ein Buch mit sieben Siegeln. Erfahren Sie, wie Pressemitteilungen mit News-Wert entstehen, wie man gekonnt mit Journalisten umgeht und langfristige Beziehungen zu Medien pflegt.



Andreas Gruhl
Der ÖKOSOMIE-Effekt
Wie Marken und Kommunikation widerstandsfähiger werden
ISBN 978-3-86980-056-1
Preis: 17,90€ • 18,50€ [A] • 29,90 CHF
Art.-Nr. 835
www.BusinessVillage.de/bl/835

Andreas Gruhl illustriert interessante Wege der Markeninszenierung und zeigt, welche Chancen und Risiken in den Aspekten der Nachhaltigkeitsdiskussion stecken. Von dem ehrlichen Dialog mit den Konsumenten über Ökologie und Soziales bis hin zum Meta-Thema der globalen Transparenz definiert dieses Buch die neuen Spielregeln für eine nachhaltige Markenkommunikation und zeigt, wie durch Wertevermittlung der Marktwert steigt.



Dietrich Homburg, Nora Crocoll
Wirkungsvolle Produkt-PR
Einblicke in die Welt der Fachpresse
ISBN 978-3-86980-014-1
Preis: 29,80€ • 31,80€ [A] • 49,80 CHF
Art.-Nr. 828
www.BusinessVillage.de/bl/828

Ziel wirksamer Pressearbeit ist es, Produkte bekannt zu machen und ein positives Firmenimage in der Öffentlichkeit aufzubauen. Um das zu erreichen, ist weit mehr gefragt, als einfach Presstexte runterzuschreiben und nach Schema F zu verbreiten. Dietrich Homburg und Nora Crocoll gewähren Ihnen in diesem Buch einen Blick hinter die Kulissen und zeigen, wie Fachredaktionen und -redakteure arbeiten.

Hörbücher

Richtig führen ist einfach

Hörbuch der Woche
Hamburger Abendblatt
27./28. März 2010



Matthias K. Hettl
Richtig führen ist einfach
Der Führungskompass zur wirksamen
Mitarbeiterführung
103 Min. Spieldauer auf 2 CDs
ISBN 978-3-938358-85-6
Preis: 19,80€ • 20,00€ [A] UVP
Art.-Nr. 779
www.BusinessVillage.de/bl/779

Praxisorientiert und didaktisch aufbereitet vermittelt Ihnen dieses Audio-training nützliche Tools und Techniken, um Ihren Führungsalltag zu meistern, die eigenen Führungstechniken systematisch zu verbessern und Ihre Wirksamkeit deutlich zu steigern.

Das schreibt die Presse:

*„Dieses Hörbuch liefert auf zwei CDs eine Druckbetankung zum Thema Führung [...] und empfiehlt sich als Standardausstattung für den Firmenwagen einer jeden Nachwuchsführungskraft. ***** exzellent“*

Hamburger Abendblatt, 27./28. März 2010

WOW-Marketing



Claudia Hilker
WOW-Marketing
Besser verkaufen mit kreativen Marketingideen
70 Min. Spieldauer
ISBN 978-3-938358-66-5
Preis: 19,80€ • 20,00€ [A] UVP
Art.-Nr. 807
www.BusinessVillage.de/bl/807

Heute reicht es nicht mehr, Ihren Kunden ein „AHA“ zu entlocken. Es muss schon ein echtes „WOW!“ sein: Überraschung, Erstaunen, Verblüffen. Eine Begeisterung, die nachhaltige Emotionen weckt – eine Begeisterung, die Ihre Kunden zu Empfehlern macht.

Persönlicher Erfolg

Stephan Kasperczyk, Alexander Scheel
Projektmanagement kompakt – Systematisch zum Erfolg
Soft Skills und Techniken für Projektleiter
Art.-Nr. 559 • ISBN 978-3-934424-92-0

Albert Metzler
Free your mind – Das kreative Selbst
Selbstbestimmt fühlen und denken – mehr Freiheit schöpfen
Art.-Nr. 583 • ISBN 978-3-938358-56-6

Christiane Drühe-Wienholt
Endlich frustfrei! Chefs erfolgreich führen
Die besten Tricks für harte Fälle
Art.-Nr. 596 • ISBN 978-3-938358-42-9

Albert Metzler
Alternatives Denken
Vom fremden Chaos zu eigener Struktur
Art.-Nr. 631 • ISBN 978-3-938358-05-4

Irmtraud Schmitt
Geschäftsbriefe und E-Mails – Schnell und professionell
Moderne Korrespondenz leicht gemacht
Art.-Nr. 646 • ISBN 978-3-938358-32-0

Christine Lehner, Sabine Weihe
Limbic Mind – Die intelligente Schlagfertigkeit
Souverän und gelassen, auch wenn's heikel wird
Art.-Nr. 733 • ISBN 978-3-938358-64-1

Oliver Groß
Einfach gesagt – Wenn jeder plötzlich zuhört und versteht
Wie Sie mit Rhetorik Menschen für sich gewinnen und überzeugen
Art.-Nr. 754 • ISBN 978-3-938358-74-0

Stéphane Etrillard
Gesprächsrhetorik
Souverän agieren – überzeugend argumentieren
2. Auflage
Art.-Nr. 812 • ISBN 978-3-938358-11-5

Präsentieren und konzipieren

Michael Brückner
Schwierige Briefe perfekt schreiben
Praxiserprobte Textbausteine und Musterbriefe für unangenehme Bürokorrespondenz
Art.-Nr. 635 • ISBN 978-3-938358-09-2

Anita Hermann-Ruess
Speak Limbic – Wirkungsvoll präsentieren
Präsentationen effektiv vorbereiten, überzeugend inszenieren und erfolgreich durchführen
Art.-Nr. 625 • ISBN 978-3-938358-27-6

Sonja Ulrike Klug
Konzepte ausarbeiten – schnell und effektiv
Tools und Techniken für Pläne, Berichte und Projekte
4., aktualisierte und erweiterte Auflage
Art.-Nr. 772 • ISBN 978-3-938358-82-5

TOPSELLER

Richtig führen

Matthias K. Hettl

Richtig führen ist einfach

Der Führungskompass zur wirksamen Mitarbeiterführung
Art.-Nr. 555 • ISBN 978-3-934424-96-8

Anne M. Schüller

Zukunftstrend Mitarbeiterloyalität

Endlich erfolgreich – durch loyale Mitarbeiter
Art.-Nr. 638 • ISBN 978-3-938358-38-2

Ruth Hellmich

Führen mit Coaching

Vom Potenzial zur Spitzenleistung
Art.-Nr. 643 • ISBN 978-3-938358-08-5

Christiane Drühe-Wienholt

Plötzlich Führungskraft

Tipps und Tools für effektives Management
3., überarbeitete und erweiterte Auflage
Art.-Nr. 774 • ISBN 978-3-938358-81-8

Vertrieb und Verkauf

Anne M. Schüller

Zukunftstrend Empfehlungsmarketing

Der beste Umsatzbeschleuniger aller Zeiten
4. Auflage
Art.-Nr. 753 • ISBN 978-3-938358-63-4

TOPSELLER

Anita Hermann-Ruess

Sell Limbic – Einfach verkaufen

Entdecken Sie täglich neue Verkaufspotenziale – werden Sie zum Spitzenverkäufer
Art.-Nr. 606 • ISBN 978-3-938358-45-0

Stéphane Etrillard

Best-Selling: Verkaufen an die jungen Alten

Bedarfe, Verkaufspsychologie, Abschlusstechniken
Art.-Nr. 664 • ISBN 978-3-938358-46-7

Ralf Deckers, Gerd Heinemann

Mystery Shopping

Mit Testkäufern Verkauf und Service nachhaltig verbessern
Art.-Nr. 668 • ISBN 978-3-938358-28-3

Stéphane Etrillard

Sog-Selling – Einfach unwiderstehlich verkaufen

Das Sofort-Programm mit Langzeitwirkung
Art.-Nr. 726 • ISBN 978-3-938358-59-7

Melanie von Graeve

Events und Veranstaltungen professionell managen

Tipps und Tools für die tägliche Praxis
2., aktualisierte und erweiterte Auflage
Art.-Nr. 759 • ISBN 978-3-938358-62-7

Stéphane Etrillard

Vertriebsmotivation und Vertriebssteuerung

So bringen Sie Ihren Vertrieb auf Vordermann
2., aktualisierte und erweiterte Auflage
Art.-Nr. 809 • ISBN 978-3-938358-25-2

Hanspeter Reiter

Allein erfolgreich – Akquise einfach so nebenbei

Verkaufen, Marketing und PR für Berater, Freelancer und Trainer

Art.-Nr. 776 • ISBN 978-3-86980-003-5

PR und Kommunikation

Hajo Neu, Jochen Breitwieser

Public Relations

Die besten Tricks der Medienprofis

2., aktualisierte und erweiterte Auflage

Art.-Nr. 794 • ISBN 978-3-938358-93-1

Klaus Schmidbauer

Professionelles Briefing – Marketing und Kommunikation mit Substanz

Damit aus Aufgaben schlagkräftige Konzepte werden

Art.-Nr. 549 • ISBN 978-3-938358-26-9

Frank Wilmes

Krisen-PR – Alles eine Frage der Taktik

Die besten Tricks für eine wirksame Offensive

2. Auflage

Art.-Nr. 557 • ISBN 978-3-938358-30-6

Roland Bischof

Wie Profis Sponsoren gewinnen

Basiswissen und Leitfaden für die Praxis

3. Auflage

Art.-Nr. 691 • ISBN 978-3-938358-40-5

Saim Rolf Alkan

1×1 für Online-Redakteure und Online-Texter

Einstieg in den Online-Journalismus

2., aktualisierte und erweiterte Auflage

Art.-Nr. 767 • ISBN 978-3-938358-92-4

Online-Marketing

Thomas Kaiser

Top-Platzierungen bei Google & Co.

Neukundengewinnung mit Suchmaschinenoptimierung und Google Adwords

Art.-Nr. 810 • ISBN 978-3-938358-49-8

Tobias Martin, Andre Richter

Was gute Webseiten ausmacht

Erfolgreiche Onlineauftritte planen und betreuen

Art.-Nr. 731 • ISBN 978-3-938358-68-9

Marius Dannenberg, Frank Wildschütz

Erfolgreiche Online-Werbung

Werbekampagnen planen, umsetzen, auswerten

2. Auflage

Art.-Nr. 690 • ISBN 978-3-938358-39-9

Marketing

Anne M. Schüller

Zukunftstrend Kundenloyalität

Endlich erfolgreich durch loyale Kunden

2. Auflage

Art.-Nr. 567 • ISBN 978-3-934424-53-1

Tobias Meyer, Michael Schade

Cross-Marketing – Allianzen, die stark machen

Mit Partnern schneller erfolgreich werden

Art.-Nr. 612 • ISBN 978-3-934424-85-2

Melanie von Graeve

Erfolgsfaktor Eventmarketing

Wie Sie mit Events, Roadshows und Messen die Märkte erobern

Art.-Nr. 647 • ISBN 978-3-938358-29-0

Claudia Hilker

WOW-Marketing – Kleines Budget und große Wirkung

Besser verkaufen mit kreativen Marketingideen

2. Auflage

Art.-Nr. 712 • ISBN 978-3-938358-57-3

Giso Weyand

Allein erfolgreich – Die Einzelkämpfermarke

Marketing für beratende Berufe

2. Auflage

Art.-Nr. 661 • ISBN 978-3-938358-22-1

Unternehmensführung

Jörg T. Eckhold, Hans-Günter Lehmann, Peter Stonn

Das perfekte Bankgespräch

Der Weg zur optimalen Finanzierung

2. Auflage

Art.-Nr. 701 • ISBN 978-3-938358-51-1

Christian Kalkbrenner, Ralf Lagerbauer

Der Bambus-Code – Schneller wachsen als die Konkurrenz

So machen Sie Ihre eigene Konjunktur

2. Auflage

Art.-Nr. 755 • ISBN 978-3-938358-75-7

Unsere Bücher und Audiotrainings im Buchhandel und im Internet

Alle Titel aus diesem Katalog gibt es in jeder gut sortierten Buchhandlung. Fragen Sie Ihre/n Buchhändler/in. Sie werden dort kompetent beraten.

Oder Sie gehen direkt auf unsere Website. Dort erhalten Sie zusätzlich fast alle Bücher auch als E-Book und Sie können in unserem kostenlosen Online-Magazin in Hunderten von Artikeln schmökern oder das wöchentliche Gratis-Wissens-Update abonnieren.

Und mit wenigen Klicks bestellen Sie Ihre Bücher, Hörbücher und E-Books.



Ihre Bestellmöglichkeiten

www.BusinessVillage.de
Fax +49 (0)5 51/20 99-105
E-Mail sales@BusinessVillage.de

Wenn Sie Fragen haben oder lieber telefonisch bestellen wollen, rufen Sie uns an unter:
Fon +49 (0)5 51/20 99-100

Und natürlich in allen Buchhandlungen.

Unsere Autoren stehen für Veranstaltungen, Fachartikel und Interviews zur Verfügung. Weitere Auskünfte erhalten Sie direkt beim Verlag.

Geschäftsführung, Lektorat

Christian Hoffmann
Fon +49 (0)5 51/20 99-102
E-Mail verlag@BusinessVillage.de

Marketing, Presse, Vertrieb

Jens Grübner
Fon +49 (0)5 51/20 99-104
E-Mail presse@BusinessVillage.de

Auslieferung Deutschland/Österreich

VSB – Verlagsservice Braunschweig GmbH
Georg-Westermann-Allee 66
38104 Braunschweig

Fon +49 (0) 18 05 – 70 87 09

Fax +49 (0)5 31 – 7 08-6 19

E-Mail bestellung@vsb-service.de

Auslieferung Schweiz

Buchzentrum AG (BZ)
Industriestrasse Ost 10, CH-4614 Hägendorf
Fon +41 (0) 62 2 09 26 27

Kundenbetreuung/Vertrieb/Marketing

DESSAUER
Räffelstrasse 32, CH-8036 Zürich

Fon +41 (0) 44 4 66 96 96

Fax +41 (0) 44 4 66 96 69

E-Mail dessauer@dessauer.ch

Außendienst

Claudia Gyr

E-Mail claudia.gyr@dessauer.ch