



Zitatenschatz

Beratung und Verkauf

Lothar Schmidt (Hrsg.), 90 Seiten, 2003, gebunden, ISBN 3-8323-0972-1, Ueberreuter, Frankfurt, www.redline-wirtschaft.de, 7,90 Euro

Zitate vermitteln Einsichten und Erkenntnisse, sie würzen und pointieren Reden und Artikel. Das Büchlein liefert dazu ein Zitat pro Buchseite zum Themenbereich Beratung & Verkauf. Beispiele: „Jeder lebt davon, daß er etwas verkauft.“ oder: „Werbung ist Fischfang mit einer Masche.“ Fazit: auch als Geschenk geeignet.

Führung

Professionelle Konfliktlösung

Anita von Hertel, 284 Seiten, 2003, ISBN 3-593-37306-8, Campus Verlag, Frankfurt, www.campus.de, 29,90 Euro

Unstimmigkeiten im Betrieb können zu Verbesserungen führen – oder zu Streit zwischen Mitarbeitern, nervenaufreibenden Teamdiskussionen, Machtkämpfen etc. Die Autorin zeigt, wie man mit Hilfe von Mediationskompetenz Konfliktpotentiale rechtzeitig erkennt und konstruktiv auflöst, selbst bei fortgeschrittener Eskalation. Sie beschreibt dabei auch, wie kurzfristige und langfristige Verbesserungen entwickelt werden. Fazit: empfehlenswerter Praxisratgeber mit vielen Anleitungen und Anregungen.

Strategie

Marketing-Trends

A. Förster / P. Kreuz, 216 Seiten, 2003, gebunden, ISBN 3-409-12463-2, Gabler Verlag, Wiesbaden, www.gabler.de, 34,90 Euro

Neue Methoden und Marketingkonzepte werden von ihren Erfindern als die Lösung aller Probleme angepriesen. Eine Auseinandersetzung mit den Ideen, die hinter diesen Trends stehen, ist notwendig und lohnend. Das Buch stellt die 16 wichtigsten innovativen Marketingkonzepte vor. Es bietet einen Überblick über die aktuellen Trends, erklärt die grundlegenden Ideen und hilft bei der Praxisumsetzung. Fazit: fundiertes und gut lesbares Marketing-Trendbuch.



Selbstmanagement

Entdecke das Glück des Handelns

Hans-Werner Rückert, 316 Seiten, 2003, ISBN 3-593-37292-4, Campus Verlag, Frankfurt, www.campus.de, 17,90 Euro

An guten Vorsätzen herrscht kein Mangel aber an der Durchführung hapert es oft. Das Buch beleuchtet die Ursachen für das Scheitern trotz bester Absichten und bietet Strategien, wie innere Blockaden überwunden werden können. Anschließend werden Techniken und Wege aufgezeigt, die dem Leser helfen, Dinge mit mehr Einsatz und Energie wirklich zu Ende zu bringen und seine Einstellung zu verändern.

Fazit: praxisorientierte Darstellung mit vielen Checklisten, Fragebögen und Fallbeispiele.

Führung

Erfolg durch professionelles Delegieren

Jürgen W. Goldfuß, 203 Seiten, 2003, ISBN 3-593-37210-X, Campus Verlag, Frankfurt, www.campus.de, 17,90 Euro

Zeitdruck und Arbeitsüberlastung sind alltägliche Probleme vieler Führungskräfte. Die Übertragung von Aufgaben an die Mitarbeiter kann Entlastung bringen. Anhand zahlreicher Praxisbeispiele und konkreter Lösungsvorschläge zeigt der Autor, wie durch den gezielten Einsatz der Mitarbeiter die Arbeitsabläufe optimiert und Führungskräfte sich auf ihre wesentlichen Aufgaben konzentrieren können. Fazit: empfehlenswerter Ratgeber zu einem zentralen Thema.

Führung

Konfliktmanagement

Gerhard Schwarz, 386 Seiten, 2003, gebunden, ISBN 3-409-69605-9, Gabler Verlag, Wiesbaden, www.gabler.de, 49,90 Euro

Konflikte zu analysieren und Konfliktprozesse zu steuern wird für Führungskräfte immer wichtiger, da das Konfliktpotential durch Veränderungen der Umwelt zunimmt. Der Autor vermittelt vielfältige Anregungen für den sinnvollen Umgang mit Konflikten und deren

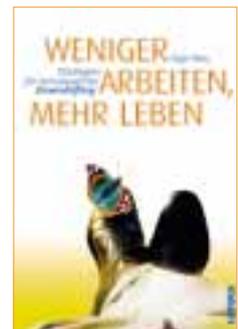


Lösung. Er unterscheidet sechs Modelle: Flucht, Vernichtung, Unterordnung, Delegation, Kompromiß und Konsens. Fazit: spannende und inspirierende Lektüre.

Selbstmanagement

Weniger arbeiten, mehr leben

Hajo Neu, 252 Seiten, 2003, ISBN 3-593-37221-5, Campus Verlag, Frankfurt, www.campus.de, 19,90 Euro



Viele Menschen fühlen sich trotz gut bezahltem, interessantem Job leer und frustriert, weil die Bereiche Freizeit, Familie und Freunde ins Abseits geraten sind. Der Ratgeber zeigt, daß es sinnvoll und wichtig ist, Auswege aus der Treitmühle zu suchen und sich auf die wirklichen Lebenswerte zu konzentrieren. Es werden realistische Schritte dargestellt, mit denen man ein neues Gleichgewicht zwischen Berufs- und Privatleben etablieren kann. Fazit: wertvolle Anregungen zur Verbesserung der Lebensqualität.

Management

Wie junge Unternehmen Krisen . . .

. . . bewältigen können; Gerhard Gieschen, 238 Seiten, 2003, gebunden, ISBN 3-464-49200-1, Cornelsen Verlag, Berlin, www.cornelsen.de, 24 Euro

In diesem Buch erfährt der Leser, wie sich geschäftliche und

private Risiken voneinander trennen lassen und mögliche Gefährdungen rechtzeitig erkannt werden können. Der Autor erläutert, wie Liquidität und Zahlungsfähigkeit gesichert werden und welche Schritte im Krisenfall sofort einzuleiten sind. Ein Überlebensprogramm, Checklisten sowie ein zeitlich gestaffelter Maßnahmenplan helfen in der Krise Initiative zu ergreifen und Handlungsfreiheit zu wahren. Fazit: kompetentes, praxisnahes Arbeitsbuch für Mittelständler.



seinen Standort neu bestimmen und ein klares Bild vom eigenen Leuchtturm und dem besten Weg dorthin entwickeln kann. Ermöglicht wird dies durch einen von den Autoren entwickelten, praxiserprobten Prozeß in drei Schritten. Fazit: sehr empfehlenswertes Arbeitsbuch; Motto „Navigate your life!“

Verkauf

Kundenorientiert verkaufen . . .

. . . im Technischen Vertrieb, Hans-Peter Rentzsch, 267 Seiten, 3. erw. Auflage 2003, gebunden, ISBN 3-409-38948-2, Gabler Verlag, Wiesbaden, www.gabler.de, 39,90 Euro

Der Verkauf von technischen Produkten und komplexen Dienstleistungen folgt eigenen Gesetzen. Das Buch führt in sechs logischen Schritten vor, wie man im Business-to-Business-Bereich langfristige Kontakte aufbaut und Umsätze dauerhaft steigert: von der Verwandlung technischer Daten in Kundennutzen über sichere Verhandlungsführung bis zu erstklassigem After-Sales-Service. Fazit: bewährter Ratgeber mit konkreten Beispielen und Checklisten.

Selbstmanagement

Dem Leben Richtung geben

Jörg Knoblauch u. a., 265 Seiten, 2003, ISBN 3-593-37323-8, Campus Verlag, Frankfurt, www.campus.de, 19,90 Euro

Wie ein Segelschiff kommen wir bisweilen vom Kurs ab, weil die Küste mit dem rettenden Leuchtturm aus dem Blick gerät. Die Autoren zeigen, wie man in einer solchen Situation

Training

Troubleshooting im Projektmanagement

Ulrich Christian Fütting, 296 Seiten, 2003, gebunden, mit CD-ROM, ISBN 3-8323-1038-X, Ueberreuter, Frankfurt, www.redline-wirtschaft.de, 36 Euro

Um zu erfahren, warum Projekte trotz guter Projektleiter schief gehen, muß die Frage lauten: Was machen andere Beteiligte falsch oder was tun sie, um den Projektleiter in die Irre zu führen? Das Buch versteht sich zum einen als Helfer in einer akuten Problemsituation sowie als Vorbereitung auf ein umstrittenes Projekt. Dazu gibt es zahlreiche praxisnahe Checklisten, Formblätter und Fallbeispiele. Fazit: interessanter Ansatz; sehr lesenswert.

