

Verkauf

Mut zu neuen Kunden

Hans Christian Altmann, 312 Seiten, 7., aktual. u. erw. Auflage, gebunden, ISBN 3-636-01370-X, Redline Wirtschaft, Heidelberg (www.redline-wirtschaft.de), 32 Euro

90 % der erfolgreichen Neukundengewinnung hängen von der richtigen Strategie und der optimalen Motivation ab. Der Autor stellt erfolgreiche, moderne Methoden zur Kundenakquisition vor – auch unter Einsatz der modernen Medien. Er zeigt u.a. auf, wie man am schnellsten neue Kunden findet, am leichtesten ihr Interesse gewinnt, mit Einwänden souverän umgeht und am besten zum Abschluss kommt. bav-Fazit: Das Buch enthält viele wertvolle Ideen und konkrete Praxistipps – unbedingt empfehlenswert.



Verkauf

Besser verkaufen mit Glaubwürdigkeit ...

... und Sympathie; Gabriele u. Hans Stöger, 208 Seiten, 2006, ISBN 3-636-01352-1, Redline Wirtschaft, Heidelberg (www.redline-wirtschaft.de), 9,90 Euro

Viele Kunden fühlen sich von Verkäufern unfreundlich und unpersönlich behandelt. Das Buch richtet sich an Verkäufer von erklärungsbedürftigen Produkten und Dienstleistungen, denen es wichtig ist, im Verkaufsgespräch möglichst authentisch zu sein. In sechs



organischen Schritten möchten die Autoren vermitteln, wie ein Verkäufer seine Arbeit mit den Kundenbedürfnissen in Einklang bringen und als Mensch und Berufsprofi gewinnen kann. bav-Fazit: Sehr empfehlenswerter Ratgeber für alle, die ihre Kunden individuell und gut beraten und wertschätzen wollen.

Verkauf

Das überzeugende Angebot

Hermann Scherer, 191 Seiten, 2006, gebunden, ISBN 3-593-37949-X, Campus Verlag, Frankfurt (www.campus.de), 24,90 Euro

Schriftliche Angebote sind Stiefkinder in der Kundenkommunikation, da sie oft nur reine Daten und Fakten enthalten. Angebote die überzeugen und begeistern sollen, müssen vor allem verständliche Informationen enthalten, die Bilder und Emotionen erzeugen. Gespickt



mit vielen Beispielen erläutert der Autor, wie die äußere Form eines schriftlichen Angebots aussehen sollte, wie sich Bilder, Farben und Symbole geschickt einsetzen lassen und was bei der sprachlichen Form zu beachten ist. bav-Fazit: Ein kompetenter, leicht verständlicher und anregender Praxisratgeber zu einem unterschätzten Thema – unbedingt lesen.

Gesprächsführung

Fragetechnik schnell trainiert

Vera F. Birkenbihl, 224 Seiten, 14., durchgesehene Auflage 2005, ISBN 3-636-07051-7, mvg Verlag, Heidelberg (www.mvg-verlag.de), 7,90 Euro
Wer fragt, bestimmt die Richtung eines Gesprächs. Folglich

ermöglicht eine geschickt eingesetzte Fragetechnik eine gezielte Gesprächsführung. Mit Hilfe der Birkenbihl-Technik können die Leser ihre Fähigkeit, zu beraten, verkaufen oder zu verhandeln, trainieren und wesentlich verbessern. Der Schwerpunkt des Buchs liegt auf dem aktiven Training der Fragetechnik mittels Übungen und Spielen. bav-Fazit: Kompakter und informativer Ratgeber.



Selbstmanagement

Meine Stressbalance

Sabine Schönert-Hirz, 247 Seiten, 2006, gebunden, ISBN 3-593-37798-5, Campus Verlag, Frankfurt (www.campus.de), 19,90 Euro

Stress an sich kann ein wichtiger Helfer sein. Wenn wir aber unter Stress leiden, dann läuft etwas schief. Auf dieser Basis entwickelt die Autorin ihre Idee der Stressbalance. Sie beschreibt, wie man in den verschiedenen Lebensbereichen – Arbeit, Partnerschaft, Familie und Sozialleben, Muße und persönliche Weiterentwicklung – eine Balance zwischen Anspannung und Entspannung, zwischen Aufgabe und Ergebnis, zwischen Unzufriedenheit und Erfüllung finden kann. Und zwar in Form von dauerhaft veränderte Denk- und Handlungsgewohnheiten. bav-Fazit: Hilfreiche Gedanken und Rezepte für den Alltag – sehr empfehlenswert.



Verkauf

Psycho-logisch richtig verhandeln

Vera F. Birkenbihl, 224 Seiten, 16., aktual. u. erweit. Auflage 2006, ISBN 3-636-07175-0, mvg Verlag, Heidelberg (www.mvg-verlag.de), 8,90 Euro

Die richtige Verhandlungsführung erfordert Feingefühl, Menschenkenntnis und das Wissen um Verhandlungstaktik und -strategie. Die Autorin hat ein eigenes Konzept zur psychologisch erfolgreichen Verhandlungsführung entwickelt. Darin zeigt sie auf, warum zuerst die bio-logischen und die psycho-logischen Aspekte berücksichtigt werden müssen, bevor man sich den logischen Fakten und Gründen zuwenden kann. Viele Beispiele und Übungen erleichtern die praktische Umsetzung. bav-Fazit: Empfehlenswerter Verhandlungs-Ratgeber mit psychologischem Schwerpunkt.

Selbstmanagement

Schluss mit dem ewigen Aufschieben

Hans-Werner Rückert, 282 S., 6. komplett überarb. Auflage 2006, ISBN 3-593-38144-3, Campus Verlag, Frankfurt (www.campus.de), 17,90 Euro

Wie schafft man es, seine Vorsätze auch umzusetzen? Der Autor legt die tieferliegenden Ursachen für das leidige Aufschieben dar und erklärt, welche Aufschieber-Typen und welche Aufschiebe-Mechanismen es gibt und wie man ihnen entgegenwirken kann. Um das Aufschieben zu überwinden, setzt der Autor auf die Kombination von drei Komponenten: Bewusstheit, Aktionen und Rechenschaft. bav-Fazit: Wertvolle Hilfen und Tipps, wie man sich vom Vermeider zum Macher entwickeln kann.



men es gibt und wie man ihnen entgegenwirken kann. Um das Aufschieben zu überwinden, setzt der Autor auf die Kombination von drei Komponenten: Bewusstheit, Aktionen und Rechenschaft. bav-Fazit: Wertvolle Hilfen und Tipps, wie man sich vom Vermeider zum Macher entwickeln kann.

Selbstmanagement

Das große Anti-Stress-Buch

Kurt Tepperwein, 416 S., 2006, Hardcover, ISBN 3-636-06273-5, mvg Verlag, Heidelberg (www.mvg-verlag.de), 15,90 Euro

Dieses Arbeitsbuch ist ein nach Monaten und Tagen strukturiertes und in kleine Häppchen aufgeteiltes Jahres-Programm mit Tipps und Übungen rund ums Thema Stress: stressfreie Kommunikation, den Körper entspannen, den Tagesablauf entstressen etc. Für jeden Tag



eines Monats steht dabei ein ganz bestimmter Anti-Stress-Aspekt im Mittelpunkt. bav-Fazit: Zusammenstellung von interessanten Anregungen; das Buch bietet aber kein zusammenhängendes, individuelles Anti-Stress-Programm.

Verkauf

Sicheres Auftreten für Ingenieure...

...im Vertrieb; Dirk Preußners, 167 S., 2006, ISBN 3-8349-0045-1, Gabler Verlag, Wiesbaden, www.gabler.de, 26,90 Euro

Fachkompetenz allein reicht nicht aus, um hochwertige technische Produkte zu vertreiben oder potenzielle Kunden zu überzeugen. Der Autor beschreibt, wie Mitarbeiter im technischen Vertrieb ihr persönliches Auftreten mit wenig Aufwand verbessern und so mehr Erfolg im Kundenkontakt erzielen können. Dazu gehören Themen wie: Kompetenz sichtbar machen – Körpersprache – Fragetechnik – Geschäftskleidung – Präsentationen – Verhandlungen etc. bav-Fazit: Sehr empfehlenswerter, inhaltlich fundierter Praxisratgeber für Techniker.

