

Bücher + Medien

› Verkauf ‹

Kunden kaufen nur von Siegern

Hans Christian Altmann, 352 Seiten, 8. aktual. u. erw. Auflage 2006, gebunden, ISBN 3-636-01371-8, Redline Wirtschaft, Heidelberg (www.redline-wirtschaft.de), 32 Euro

Das größte Geheimnis der Top-Verkäufer ist die Fähigkeit, ihre Kunden in einen Zustand der Begeisterung und Faszination zu versetzen. Und dies ist nach Ansicht des Autors heute auch ent-



scheidend, da 78 % aller Privatkundenabschlüsse aus diesem Zustand resultieren würden. Das Buch zeigt auf, welche Service-Ideen die Spitzenverkäufer nutzen und wie sie mit Telefon-, E-Mail- oder Briefoffensiven, mit Events oder Spontankontakten ihr Geschäft erfolgreich gestalten. Fazit: eines der wichtigsten Verkaufsbücher zu Kundenakquise und Kundenbindung.

› Präsentation ‹

Sicher präsentieren wirksamer vortragen

Emil Hierhold, 432 Seiten, limitierte Sonderausgabe mit DVD und CD, 1. Auflage 2006, ISBN 978-3-636-01406-1, Redline Wirtschaft, Heidelberg (www.redline-wirtschaft.de), 68 Euro

Eine gute Idee oder eine sachlich fundierte Information alleine genügen heute nicht mehr – die Inhalte müssen attraktiv, griffig und überzeugend präsentiert werden.



Der Autor zeigt, worauf es ankommt: auf das Zusammenspiel von Mensch, PowerPoint und Flipchart, auf die Interaktion mit dem Publikum, auf perfektes Zeitmanagement im Vortrag.

Ergänzend zum Buch gibt es eine DVD mit Hierhold live vor Publikum: 65 Minuten Performance und Praxistipps für herausragende Präsentationen. Die CD-ROM enthält alle Arbeitsblätter zum Ausdrucken oder als Vorlage für Office-Anwendungen. Fazit: ein insgesamt sehr gelungenes Nutzwertpaket.

› Marketing ‹

Firmendesign mit kleinem Budget

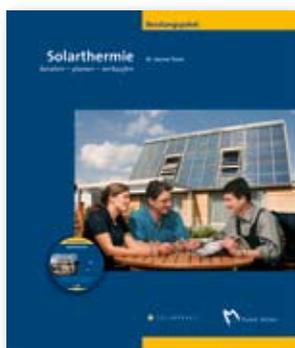
K. Böhmer-Bauer / P. Habeck, 224 Seiten, 2006, ISBN 3-636-01354-8, Redline Wirtschaft, Heidelberg (www.redline-wirtschaft.de), 17,90 Euro

Ein stimmiges Firmendesign vermittelt Professionalität – dies gilt gerade auch für Kleinbetriebe. Visitenkarte, Briefbogen, Prospekt oder Logo entwickeln und umsetzen: In praxisnahen Bei-



spielen, Illustrationen, Checklisten und Übungen erfahren Unternehmer Schritt für Schritt, wie sie zu einem professionellen Corporate Design kommen. Der Ratgeber zeigt auch, dass man nicht tief in die Tasche greifen muss, um Kunden auch visuell zu überzeugen.

Fazit: ein übersichtlicher, gut strukturierter Ratgeber.



› BINE-Infopaket ‹

Wärmepumpen

Michael Baumann u. a., 112 Seiten, 4. erweiterte u. vollständig überarb. Auflage 2007, ISBN-13: 978-3-934595-60-6, Solarpraxis AG, Berlin (www.solarpraxis.de), 19,80 Euro

Das BINE-Infopaket präsentiert kompakt aktuelles Wissen rund um das Thema „Wärmepumpen“. Es zeigt die Möglichkeiten der verschiedenen Wärmequellen auf und erläutert, worauf es bei Auslegung und Betrieb der Anlagen ankommt. Zentrale Aspekte sind dabei Wirtschaftlichkeit, Energieverbrauch und Schadstoffemission. Das Buch ist durchgehend vierfarbig gedruckt und enthält viele Abbildungen.

Das Beratungspaket bietet Handwerkern die Möglichkeit, Kundenfragen zur Solarwärme sofort zu beantworten. Die zentralen Schritte der Kundenberatung und des Marketings für einen erfolgreichen Verkaufsabschluss werden systematisch begleitet und unterstützt. Das Paket stellt die Solarwärme-Anlagentypen vor und gibt Planungshinweise. Bei der Planung und Angebotserstellung wird ein Ablauf der notwendigen Schritte empfohlen, wodurch sich der Arbeitsaufwand bereits im Vorfeld optimieren lässt. Eine nützliche Arbeitshilfe ist die beige-fügte CD mit Präsentationsfolien und Formularen.

Fazit: Ein hervorragendes Instrument zur Kundenberatung; deshalb unbedingt empfehlenswert.



› Expert ‹

Praxislexikon Sonnenenergie...

... und solare Techniken; Helmut Weik, 399 Seiten, 2., überarb. u. erw. Aufl. 2006, ISBN 3-8169-2538-3, Expert Verlag, (www.expertverlag.de), 39,80 Euro

Das Lexikon erläutert die bei der Weiterentwicklung der Solartechnik in den letzten 30 Jahren entstandenen Fachbegriffe in einer verständlichen Form. Der Autor hat dazu Daten und Fakten aus Detailpublikationen zusammengetragen. Enthalten sind 1880 Begriffe von A bis Z sowie 245 Bilder und 40 Tabellen zur solaren Techniken und zur Nutzung der Sonnenenergie. Auch betriebswirtschaftliche Betrachtungen gehören dazu.

› Solarpraxis ‹

Beratungspaket Solarthermie

Ringordner mit CD-ROM, 121 Seiten, 3., aktual. Auflage 2006, ISBN-13: 978-3-934595-62-0, Solarpraxis AG, Berlin (www.solarpraxis.de), 49 Euro