

Bücher + Medien

› Verkaufsgespräch ‹

Solar-Expert-Box

Zur Unterstützung für das erfolgreiche Solarthermie-Verkaufsgespräch bietet Sonnenkraft dem SHK-Fachhandwerker die praktische „Solar-Expert-Box“. Der handliche Lederkoffer enthält Image- und Produktfilme, eine Powerpoint-Präsentation für Endkunden sowie Basiswissen rund um das Thema Solar. Zudem gibt es Schulungs-

ordner sowie mit Handbüchern zu Planung, Inbetriebnahme und Wartung.

Sonnenkraft
93049 Regensburg
Telefon (09 41) 46 46 30
Telefax (09 41) 4 64 63 31
www.sonnenkraft.com

› Geistesblitze ‹

Immer schön (erfolg)reich bleiben!

Roger Rankel, 116 Seiten, 2006, gebunden, ISBN 978-3-8349-0494-2, Gabler Verlag, Wiesbaden (www.gabler.de), 17,90 Euro
Mancher Geistesblitz erhellt ganze Welten – so auch in Vertrieb und Marketing. Dieses Bändchen versammelt kluge, amüsante und sinnreiche Zitate für den erfolgreichen Einsatz beim Kunden, Chef,

Kollegen usw. Zu Wort kommen eine Vielzahl von wichtigen Persönlichkeiten. Kostproben gefällig?

„Wer eine Menge großer Worte gebraucht, will nicht informieren, sondern imponieren.“ Oder aber: „Ich habe kein Marketing gemacht. Ich ha-

be eigentlich immer nur meine Kunden geliebt.“

Fazit: eine durchweg treffende Auswahl an Zitaten – insgesamt sehr empfehlenswert.

› Strategie ‹

Branchen von morgen

W. Rall / B. König, McKinsey & Company (Hrsg.), 288 Seiten, 2006, gebunden, ISBN 978-3-636-03056-6, Redline Wirtschaft, Heidelberg (www.redline-wirtschaft.de), 39,90 Euro
Wer früh erkennt, wie sich Branchen verändern und welche neuen Perspektiven sich bieten, hat im Wettbewerb die Nase vorn. Strategische Überlegenheit drückt sich im ausgefeilten Konzept und in dessen

konsequenter Implementierung aus. Allerdings sind gute Strategien immer maßgeschneidert. Das Buch befasst sich mit dem Thema „Neudefinition der Branchen als strategische Waffe“, dargestellt auch anhand von Praxisbeispielen verschiedener Branchen.

Fazit: gelungene Anregung für alle, die sich mit der strategischen Differenzierung befassen.



› Selbstmanagement ‹

Lebe deinen Life-Code

Michael Despeghel, 228 Seiten, 2007, gebunden, ISBN 978-3-593-37957-9, Campus Verlag, Frankfurt (www.campus.de), 19,90 Euro

Gesünder essen, mehr Sport treiben, bewusster leben – den ge-



unterlagen, eine Planungssoftware und eine umfassende CD-ROM zum Produktprogramm. Abgerundet wird die Expert-Box mit dem Sonnenkraft-Produkt-



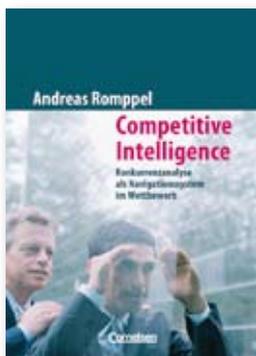
wohnten Lebensstil (dauerhaft!) zu ändern fällt vielen Menschen schwer. Denn Essen, Trinken und Bewegen werden vom ältesten Teil des Gehirns, dem limbischen System, gesteuert – meint der Autor. Die limbische Prägung – der Life-Code – sei angeboren und bei jedem Menschen verschieden. Das Buch stellt die unterschiedlichen Life-Code-Ausprägungen Balance, Dominanz und Stimulanz vor und gibt für jeden Typ konkrete Empfehlungen zu Bewegung, Ernährung und Entspannung. Mittels eines Tests kann man seinen persönlichen Life-Code bestimmen. Fazit: ein interessanter und praxistauglicher Ansatz – sehr empfehlenswert.

› Konkurrenzanalyse ‹

Competitive Intelligence

Andreas Romppel, 256 Seiten, 2006, gebunden, ISBN 978-3-589-23654-1, Cornelsen Scriptor, Berlin (www.berufskompetenz.de), 29,90 Euro

Competitive Intelligence ist die systematische, entscheidungsorientierte Recherche und Analyse



der Wettbewerber, des Marktes und seiner Rahmenbedingungen – und geht so über die Konkurrenzbeobachtung hinaus. Das Buch erklärt grundlegende Konzepte dieser oft noch unbekannt Disziplin. Es gibt Tipps und Tricks für Suche, Bewertung und Auswertung von Informationen. Der Leser erfährt zudem, wie er ein eigenes CI-Programms aufbauen kann. Fazit: ein hilfreiches Navigationssystem gerade auch für kleinere Unternehmen.

› Selbstständigkeit ‹

Erfolgreich ohne Chef

Gerhard Gieschen, 360 Seiten, gebunden, ISBN 978-3-589-23684-8, Cornelsen Scriptor, Berlin (www.berufskompetenz.de), 29,90 Euro



Freiberufler und selbstständige Dienstleister haben oft zu wenig Kenntnisse über die erfolgreiche Führung ihres Unternehmens. Ausgehend von deren spezieller Bedürfnissituation erläutert dieses Handbuch die Erfolgsgesetze und -regeln. Unter dem Leitgedanken „Die wirksamsten Hebel für weniger Arbeit, neue Kunden, mehr Ertrag und finanzielle Absicherung“ erhält der Leser praktische Tipps, Formulare, Checklisten und Maßnahmenkataloge, mit deren Hilfe sich die Geschäftsergebnisse verbessern lassen. Die handlungsgerechte Gliederung hilft Einsteigern und Existenzgründern beim erfolgreichen Start in die Selbstständigkeit. Fazit: kompetenter und praxisgerechter Ratgeber mit hohem Nutzwert.