

# BusinessVillage

Verlag für die Wirtschaft

Update  
2007



- Marketing
- Vertrieb & Verkaufen
- Public Relations & Kommunikation
- Präsentationen
- Persönlicher Erfolg
- Gründen & Finanzieren





Dirk Zimmermann  
**Faktor Service – Was Kunden wirklich brauchen**

Juni 2007

ISBN 978-3-938358-54-2

Preis: 21,80 € • 22,50 € [A] • 35,90 CHF

Art.-Nr. 610

[www.BusinessVillage.de/bl/610](http://www.BusinessVillage.de/bl/610)

„König Kunde“ kritisch, anspruchsvoll und austauschorientiert. Er ist immer besser für den Kaufentscheid präpariert und kauft nach Belieben. Klassische Maßnahmen, eine kontinuierliche und stabile Kundenbeziehung aufzubauen, scheitern.

Einen vielversprechenden Ausweg zeigt dieses Buch. Autor Dirk Zimmermann führt Sie in die Welt des Service – so wie ihn Kunden wünschen. Einen „Support in allen Lebenslagen“, der plant, vorbereitet, abwickelt, kontrolliert und in jeder Hinsicht wirkungsvoll unterstützt. Praxisorientiert und fundiert erfahren Sie, wie Sie maßgeschneiderte Serviceangebote – dem Konsumprodukt schlechthin – entwickeln, um Kunden zu gewinnen und langfristig zu binden.



Tobias Meyer, Michael Schade  
**Cross-Marketing – Allianzen die Stark machen**

Mai 2007

ISBN 978-3-934424-85-2

Preis: 21,80 € • 22,50 € [A] • 35,90 CHF

Art.-Nr. 612

[www.BusinessVillage.de/bl/612](http://www.BusinessVillage.de/bl/612)

Steigender Wettbewerbs- und Konkurrenzdruck und immer knappere Marketingbudgets verlangen nach neuen Marketingideen. Mit Cross-Marketing, einem viel versprechenden Trend, können Unternehmen aller Größen neue Marktpotenziale erschließen und Kosten einsparen. Die Strategie, die sich dahinter verbirgt ist so genial wie einfach.

Die Autoren zeigen anschaulich und praxisorientiert, wie sich mit komplexeren Marktpartnern Produkte und Dienstleistungen kosteneffizient vermarkten lassen. Von der Konzeption, über die Partnerwahl bis hin zu wichtigen vertraglichen Aspekten führt Sie dieses Buch praxisorientiert durch die Welt des Cross-Marketings.



Albert Metzler

**Free your mind – Das kreative Selbst**

Juni 2007

ISBN 978-3-938358-56-4

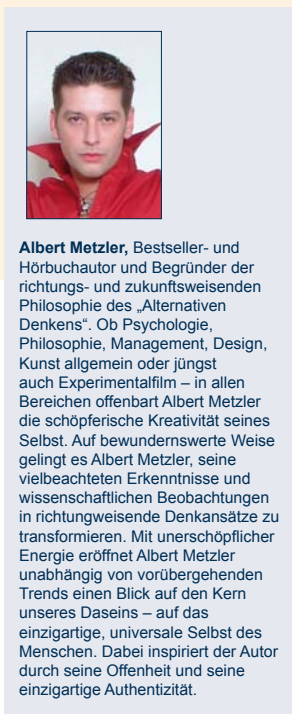
Art.-Nr. 583

Preis: 21,80 € • 22,50 € [A] • 35,90 CHF

[www.BusinessVillage.de/bl/583](http://www.BusinessVillage.de/bl/583)

Albert Metzler veranschaulicht in diesem Buch die oft verblüffenden Zusammenhänge zwischen Denken und Fühlen und unserer Lebensrealität. Der Fokus liegt dabei auf dem Selbst des Menschen, das – von fremden und eigenen destruktiven Einflüssen befreit – fast spielerisch ein ungeheures Potenzial und wahre Kreativität entfalten kann. Eine wahre Fundgrube für Freiheit und Selbstbestimmtheit.

**Selbstbestimmt fühlen und denken  
Mehr Freiheit schöpfen**



**Albert Metzler**, Bestseller- und Hörbuchautor und Begründer der richtungs- und zukunftsweisenden Philosophie des „Alternativen Denkens“. Ob Psychologie, Philosophie, Management, Design, Kunst allgemein oder jüngst auch Experimentalfilm – in allen Bereichen offenbart Albert Metzler die schöpferische Kreativität seines Selbst. Auf bewundernswerte Weise gelingt es Albert Metzler, seine vielbeachteten Erkenntnisse und wissenschaftlichen Beobachtungen in richtungweisende Denkansätze zu transformieren. Mit unerschöpflicher Energie eröffnet Albert Metzler unabhängig von vorübergehenden Trends einen Blick auf den Kern unseres Daseins – auf das einzigartige, universale Selbst des Menschen. Dabei inspiriert der Autor durch seine Offenheit und seine einzigartige Authentizität.



Vom selben Autor:

**Alternatives Denken**

April 2005

ISBN 978-3-938358-05-4

Art.-Nr. 631

Preis: 21,80 € • 22,50 € [A] •

35,90 CHF

[www.BusinessVillage.de/bl/631](http://www.BusinessVillage.de/bl/631)

**Neu im Programm**



Christiane Drühe-Wienholt

## **Endlich frustfrei! Chefs erfolgreich führen**

Januar 2007

ISBN 978-3-934424-42-9

Art.-Nr. 596

Preis: 21,80 € • 22,50 € [A] • 35,90 CHF

[www.BusinessVillage.de/bl/596](http://www.BusinessVillage.de/bl/596)

Das Arbeitsklima leidet, der tägliche Frust über den Chef wird immer unerträglicher. Neben dem Jobwechsel gibt es nur eine Alternative: Chefführung. Richtig verstanden! Auch wenn Sie in der Hierarchie unter Ihrem Chef stehen, gibt es unzählige Möglichkeiten von „unten zu führen“.

Die Autorin Dr. Christiane Drühe-Wienholt zeigt Ihnen, wie Sie Ihrem Vorgesetzten auf seiner Sonnenseite begegnen. Sie erfahren, wie Sie mit praxisnahen Strategien den Chef auf Ihre Seite ziehen und ihn für Ihre Ideen und Ziele gewinnen.

Dieses Buch vermittelt, wie Sie die Beziehung zu Ihrem Chef so gestalten, dass Sie gemeinsam an einem Strang und in die gleiche Richtung ziehen – ohne sich dabei verbiegen zu müssen.



### **Dr. Christiane Drühe-Wienholt,**

Diplom-Psychologin, Diplom-Betriebswirtschafterin SGBS und MA Personalentwicklung, gilt als führende Expertin zu den Themen „Plötzlich Führungskraft“, Motivation von Mitarbeitern und Potenziale entfesseln.

Sie ist Autorin zahlreicher Veröffentlichungen und dreier Management-Erfolgsbücher. Christiane Drühe-Wienholt arbeitet als Coach und hält Workshops und Seminare zu verschiedenen Themen aus dem Spannungsfeld Management und Psychologie. Außerdem ist sie Lehrbeauftragte an den Fachhochschulen München und Rosenheim.



Von der selben Autorin:

### **Plötzlich Führungskraft**

März 2005

ISBN 978-3-934424-93-7

Art.-Nr. 616

Preis: 21,80 € • 22,50 € [A] •

35,90 CHF

[www.BusinessVillage.de/bl/616](http://www.BusinessVillage.de/bl/616)



Melanie von Graeve

### **Erfolgsfaktor Eventmarketing**

Januar 2007

ISBN 978-3-938358-29-7

Preis: 21,80 € • 22,50 € [A] • 35,90 CHF

Art.-Nr. 647

[www.BusinessVillage.de/bl/647](http://www.BusinessVillage.de/bl/647)

Events und Veranstaltungen sind ein integraler Bestandteil professionellen Marketings und sind aus dem Marketing-Mix von Unternehmen nicht mehr wegzudenken. Kein Wunder – auf keinem anderen Wege können Zielgruppen so direkt und unmittelbar erreicht werden.

Doch nur wenige Unternehmen schöpfen gezielt die verschiedenen Möglichkeiten des Eventmarketings aus. Veranstaltungsplaner, Eventmanager, Marketingmitarbeiter und auch Neulinge in der Eventbranche erfahren in diesem Buch auf einfache und verständliche Weise wie Sie das Event-Marketing erfolgreich umsetzen.



Roland Bischof

### **Wie Profis Sponsoren gewinnen**

April 2007

ISBN 978-3-938358-40-5

Preis: 21,80 € • 22,50 € [A] • 35,90 CHF

Art.-Nr. 691

[www.BusinessVillage.de/bl/691](http://www.BusinessVillage.de/bl/691)

#### **Jetzt in der 2. Auflage!**

Dieses Buch vermittelt Ihnen alle relevanten Informationen zum Aufbau eines sorgfältig durchgeplanten Konzepts zur Sponsoren-Akquise. Es hilft dabei, Fehler zu vermeiden, eine Optimierung in der Planungs- und Ansprachemethodik zu erreichen und somit die Wahrscheinlichkeit auf Erfolg bei der Sponsoren-Gewinnung maßgeblich zu erhöhen - um gleichzeitig eine Basis für eine langfristige Zusammenarbeit mit den neuen Partnern aufzubauen.

Von der Erstellung und Präsentation des Sponsoringkonzeptes über das Führen von Verhandlungen bis hin zu vertraglichen Aspekten vermittelt der Autor Roland Bischof handfestes Praxiswissen.

**Events & Co.**

**Das Ideenbuch!**  
Mehr als 400 Seiten Ideen und Inspirationen für Ihre Präsentationen.



Anita Hermann-Ruess  
**Speak Limbic –  
Das Ideenbuch für wirkungsvolle  
Präsentationen**  
Juli 2007  
ISBN 978-3-938358-44-3  
Preis: 79 € • 81,50 € [A] • 130 CHF  
Art.-Nr. 679  
[www.BusinessVillage.de/bl/679](http://www.BusinessVillage.de/bl/679)

Ein Ideenbuch, das Präsentierenden, Verkäufern, Textern und Strategen zeigt, wie sie die limbischen Profile ihrer Zielgruppen herausfinden und diese direkt und gezielt ansprechen. Generieren Sie in Sekundenschnelle die passenden limbischen Codes!

Dieses Arbeitsbuch unterstützt Sie beim zielgruppengerechten Texten und Reden. Sie erhalten wirkungsvolle rhetorische Techniken aufgefächert nach vier verschiedenen Kommunikationsstilen: logisch, strukturiert, gefühlvoll und experimentell, um Ihre Kommunikation so auszurichten, dass die Präferenz der Zielgruppe berücksichtigt wird.



**Anita Hermann-Ruess M.A.** beschreitet mit dem von ihr entwickelten „Limbischen Kommunikationsmodell“ einen neuen zukunftsweisenden Weg. Ihr Erfolgsrezept: Sie verbindet auf einmalige Weise 2.500 Jahre klassische Rhetorik mit den neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen der Gehirnforschung. Praxisnah und Kompetent vermitteln Ihnen diese Bücher, wie Sie ihre Ziele präzise und effektiv erreichen.

Das Ideenbuch vereinigt die Erfahrung der Autorin als Rhetoriktrainerin mit dem Wissen moderner Gehirnforschung. Es gibt Ihnen in machtvoller rhetorischer Tradition die sprachlichen Techniken an die Hand — Argumente, Strukturen, Wirkfiguren, Gliederungen — damit Sie Ihre Ziele bei allen Ihren anvisierten Zielgruppen erreichen. Es enthält treffende und kreative Ideen, Methoden und Formulierungen für Ihre Präsentation — immer denkstilgerecht. Es wird Sie dazu anregen, überzeugende und herausragende Präsentationen schnell und einfach herzustellen. Deshalb setzt es bei den typischen Problemen an, die Präsentierende haben, wenn sie eine Präsentation vorbereiten oder halten, und gibt ihnen in 20 Kapiteln konkrete Lösungen.



Anita Hermann-Ruess

**Speak Limbic –  
Wirkungsvoll präsentieren**

Mai 2006

ISBN 978-3-938358-27-6

Preis: 21,80 € • 22,50 € [A] • 35,90 CHF

Art.-Nr. 625

[www.BusinessVillage.de/bl/625](http://www.BusinessVillage.de/bl/625)

Nutzen Sie die neuesten Erkenntnisse der Gehirnforschung um Ihre Ziele präzise und effektiv zu erreichen. Denn nur wer die „Programme“ im Kopf seiner Zuhörer kennt und anspricht, wird wirklich verstanden, kann überzeugen und seine Ziele erreichen. Dieser Bestseller begleitet Sie wie ein Rhetorik-Coach vom Tag des Präsentations-Auftrags bis zum Applaus der Teilnehmer Schritt für Schritt mit Fragen, Tests, Katalogen für Argumente und Überzeugungsmittel.



Anita Hermann-Ruess

**Sell Limbic – Einfach verkaufen!**

August 2007

ISBN 978-3-938358-45-0

Preis: 21,80 € • 22,50 € [A] • 35,90 CHF

Art.-Nr. 606

[www.BusinessVillage.de/bl/606](http://www.BusinessVillage.de/bl/606)

Lernen Sie die hohe Kunst des Zuhörens, des Fragens und des Wahrnehmens. Lassen Sie sich ganz auf die Vorstellungswelt des Kunden ein – die Lösungen, die Sie dann in der Sprache des Kunden präsentieren, passen perfekt und begeistern nachhaltig.

Anita Hermann-Ruess geht mit ihrem persönlichkeitsorientierten Vertriebsansatz neue erfolgsversprechende Wege fernab von klassischen Verkaufstrainings. Nutzen Sie die Erfolgsmischung aus langjähriger Erfahrung und den neuesten Erkenntnissen der Gehirnforschung, um Ihre Verkaufsziele präzise und effektiv zu erreichen.

# Einfach Limbic



Stéphane Etrillard  
**Best Selling –  
Verkaufen an die jungen Alten**  
Dezember 2007  
ISBN 978-3-938358-46-7  
Preis: 21,80 € • 22,50 € [A] • 35,90 CHF  
Art.-Nr. 664  
[www.BusinessVillage.de/bl/664](http://www.BusinessVillage.de/bl/664)

Die jungen Alten – sie werden immer mehr, sie haben Zeit, Geld und wollen eins – konsumieren! Beste Voraussetzung für ein gutes Geschäft.

Kommunikations- und Verkaufstrainer Stéphane Etrillard zeigt in diesem Buch, wie Sie erfolgreich an die „jungen Alten“ verkaufen. Denn anspruchsvoll, konsumerfahren und souverän verlangen Sie einiges an Fingerspitzengefühl vom Verkäufer ab. Vom ersten Kontakt bis zum erfolgreichen Abschluss folgt das Verkaufen an die jungen Alten ganz eigenen Regeln. Und wer diese Regeln kennt, verkauft nicht nur erfolgreich an die Best-Ager.

**Vom selben Autor:**  
Stéphane Etrillard  
**Sog Selling –  
Einfach unwiderstehlich verkaufen**  
September 2007  
ISBN 978-3-938358-59-7  
Preis: 21,80 € • 22,50 € [A] • 35,90 CHF  
Art.-Nr. 726  
[www.BusinessVillage.de/bl/726](http://www.BusinessVillage.de/bl/726)

Selbstständige haben vor allem einen Wunsch: sich mit vollem Elan ihrer tatsächlichen Arbeit, den Aufträgen, zu widmen – das ist es auch, was sie am besten können. Marketing und Kundenakquisition bleiben dabei aber oft auf der Strecke.

Stéphane Etrillard zeigt mit überzeugender Praxisnähe und fundiertem Hintergrundwissen einen ebenso pragmatischen wie cleveren Ausweg: sich selbst zum Anziehungspunkt machen und die eigene Sogkraft auf den Kunden erhöhen, anstatt mühevoll um seine Gunst zu buhlen.



C. Busch; Th. Schildhauer; u. a.

### **Geburt von Marken**

Mai 2007

ISBN 978-3-938358-34-4

Preis: 39,80 € • 41,00 € [A] • 65,40 CHF

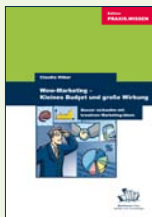
Art.-Nr. 598

[www.BusinessVillage.de/bl/598](http://www.BusinessVillage.de/bl/598)

Jahr für Jahr werden zehntausende von Marken neu zum Schutz angemeldet. Aber durch welche Botschaften, mit welchen Instrumenten kann man eine Marke der Zielgruppe nahe bringen und die eigene Besonderheit nachhaltig verdeutlichen?

“Die Geburt von Marken” gibt keine Standardantworten, sondern bietet aus verschiedenen Perspektiven Blicke auf die Marke und die Herausforderungen bei der Einführung neuer Marken. Jeder Autor ist in seinem Bereich Experte in praktischer und/oder theoretischer Hinsicht, jeder hatte die Aufgabe, über das Gängige hinauszugehen, aus sich herauszugehen. Im Ergebnis spiegeln die Beiträge die Bandbreite zukunftsgerichteter Kommunikation wider. Immer im gemeinsamen Focus: Die Marke.

**Durchgängig vierfarbig gedruckt!**



Claudia Hilker

### **Wow-Marketing – kleines Budget und große Wirkung**

September 2007

ISBN 978-3-938358-57-3

Preis: 21,80 € • 22,50 € [A] • 35,90 CHF

Art.-Nr. 712

[www.BusinessVillage.de/bl/712](http://www.BusinessVillage.de/bl/712)

Gerade mittelständische Unternehmen verfügen nicht über millionenschwere Etats fürs Marketing. Vielmehr müssen sie durch Ideenreichtum und Kreativität die Kunden erobern – mit kleinen Budgets Großes erreichen.

Das Buch von Claudia Hilker gibt Antworten darauf, wie Sie Marketing-Ideen erfolgreich entwickeln und in die Praxis umsetzen. Mit dem Wow-Effekt machen Sie Menschen zu Kunden. Anhand zahlreicher Praxis-Beispiele verdeutlicht dieses Buch, wie Sie mit genialen Ideen verblüffende Resultate erzielen.

Trimmen Sie jetzt Ihr Marketing auf Erfolg. Denn schon eine einzige erfolgreiche Werbe-Idee steigert Ihren Umsatz drastisch.

# Marketing



Anne M. Schüller  
**Zukunftstrend Empfehlungsmarketing**  
Oktober 2005  
ISBN 978-3-934424-65-4  
Art.-Nr. 587  
Preis: 21,80 € • 22,50 € [A] • 35,90 CHF  
[www.BusinessVillage.de/bl/587](http://www.BusinessVillage.de/bl/587)



Giso Weyand  
**Allein erfolgreich – Die Einzelkämpfermarke**  
Februar 2006  
ISBN 978-3-938358-22-1  
Art.-Nr. 661  
Preis: 21,80 € • 22,50 € [A] • 35,90 CHF  
[www.BusinessVillage.de/bl/661](http://www.BusinessVillage.de/bl/661)



E.-A. Bach, V. Friedhoff, U. Qualmann  
**Die Bank als Gegner**  
Juli 2005  
ISBN 978-3-938358-12-2  
Art.-Nr. 622  
Preis: 21,80 € • 22,50 € [A] • 35,90 CHF  
[www.BusinessVillage.de/bl/622](http://www.BusinessVillage.de/bl/622)

# Expertenwissen auf einen Klick



## **Gratis Download: MiniBooks – Wissen in Rekordzeit**

**MiniBooks** sind Zusammenfassungen ausgewählter BusinessVillage Bücher aus der Edition PRAXIS.WISSEN. Komprimiertes Know-how renommierter Experten – für das kleine Wissens-Update zwischendurch.

Wählen Sie aus mehr als zehn MiniBooks aus den Bereichen:

**Erfolg & Karriere, Vertrieb & Verkaufen, Marketing und Public Relation.**

→ [www.BusinessVillage.de/Gratis](http://www.BusinessVillage.de/Gratis)

**Verlag für die Wirtschaft**

<b>Bestell-Nr.</b>	<b>Titel</b>	<b>Preis</b>	<b>Menge</b>
Art.-Nr.			
Art.-Nr.			
Art.-Nr.			
Art.-Nr.			
Art.-Nr.			

**Am schnellsten geht's per Fax: +49 (0)551-2099105  
oder online: [www.BusinessVillage.de/shop](http://www.BusinessVillage.de/shop)**

**Der Versand ist innerhalb Deutschlands kostenlos!**

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Vorname, Name

\_\_\_\_\_  
Straße, Hausnummer

\_\_\_\_\_  
Land, PLZ, Ort

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Telefon

\_\_\_\_\_  
Datum, Unterschrift