

facebook – marketing unter freunden



1. bis 3. Auflage
Über 10.000 Mal
verkauft!

Felix Holzapfel, Klaus Holzapfel
facebook – marketing unter freunden
Dialog statt plumper Werbung
3. Auflage 2012
ISBN 978-3-86980-166-7
Preis: 29,80 € • 31,80 € [A] • 49,80 CHF (UVP)
Art.-Nr. 834
www.BusinessVillage.de/bl/834

Ihre Zielgruppen sind im Web 2.0! Und wo sind Sie?

Facebook hat unsere Welt revolutioniert. Immer mehr Menschen verbringen immer mehr Zeit auf dem wohl populärsten Social Network. Von Jung bis Alt, vom Schüler bis zum Manager, über alle Gesellschaftsschichten hinweg – überall auf der Welt.

Eine große Herausforderung für Unternehmen, denn Facebook revolutioniert auch das Marketing. Mitwirkung und Partizipation sind die Schlüsselwörter. Kommunikation mit Kunden findet auf Augenhöhe statt. Konsumenten werden zu aktiven Mitgestaltern von Marketing, Produkten und sogar Marken. Social Plugins wie Open Graph oder der aktuelle Meilenstein Timeline eröffnen dabei vollkommen neue Möglichkeiten, Informationen zu vernetzen, attraktiven Mehrwert zu schaffen, und katapultieren das Social Web für Unternehmen und Nutzer auf die nächste Stufe. Felix und Klaus Holzapfel, Experten für alternative Marketingstrategien, erklären, wie sie diese neuen Technologien und Werkzeuge einsetzen, was die User in sozialen Netzwerken machen, wie man sich mit ihnen „verbrüdert“, was man alles von ihnen lernen kann und wie man sie aktiv in die eigene Marketingstrategie integriert. Denn nur wer Facebook verstanden hat, kann sich positionieren und Kampagnen entwerfen, die nicht nerven, sondern als gern gesehener „Freund“ von sich reden machen.

Dieses Buch führt Sie durch die Welt des Social Networks Facebook. Es zeigt, wie Sie Facebook in Ihr Marketing integrieren und welche Werbe- und Kommunikationsmöglichkeiten es bietet.

Anhand zahlreicher internationaler Praxisbeispiele – von großen Marken bis hin zum Ein-Mann-Unternehmen – zeigen die Autoren, wie man die neuen Herausforderungen in Marketing, Kommunikation und PR bewältigt und sich ein Millionenpublikum erschließt – weltweit.



Die Autoren

Felix Holzapfel ist Geschäftsführer der deutschen Niederlassung von conceptbakery. Die Agentur ist auf die Entwicklung alternativer Marketingstrategien für Unternehmen in Deutschland und den USA spezialisiert. Er hat sich einen Namen als Autor und Co-Autor mehrerer Bücher gemacht und ist gefragter Referent für unkonventionelles, digitales und medienübergreifendes Marketing.

Klaus Holzapfel lebt seit 1997 in den USA und ist Geschäftsführer der Marketingagentur conceptbakery llc in Denver, CO. Diese ist auf die Entwicklung und Umsetzung außergewöhnlicher Konzepte in den Bereichen Guerilla- und Social Media-Marketing spezialisiert. Außerdem ist er Experte für die Verbindung von Werbemaßnahmen mit einem guten Zweck und Gründer der Non-Profit-Organisation Ubuntu Now.



Die Werbepropheten und ihre dröhnenden Lautsprecher



Heiko Burrack
Die Werbepropheten und ihre dröhnenden Lautsprecher
Führende Köpfe lüften das Geheimnis erfolgreicher Werbung
Februar 2012
ISBN 978-3-86980-159-9
Preis: 24,80 € • 25,50 € [A] • 43,50 CHF (UVP)
Art.-Nr. 860
www.BusinessVillage.de/bl/860

Vor kaum zehn Jahren konnte man das Thema „Erfolgreiche Werbung“ noch als Kurzgeschichte abhandeln. Für die Agenturen reichte es, den Nimbus aus Kreativität und Genialität aufrechtzuhalten – davon ließ es sich gut leben. Doch das war einmal. Neue Trends wie Social Media und Mobile Marketing treiben die Agenturen vor sich her, Kunden hinterfragen Preise für Agenturleistungen kritisch, selbst das Bild vom coolen Arbeitgeber mit Sex-Appeal ist kollabiert und dank des Testwahns der Marktforscher weicht die Kreativität dem mathematischen Kalkül.

Doch was macht heute erfolgreiche Werbung aus? Wie erfindet sich die Branche neu? Antworten darauf liefert Heiko Burrack in diesem Report. Agenturverantwortliche, Entscheider aus Marketing und Einkauf, Marktforscher und Auditoren sprechen über Werbung. Entstanden ist dabei ein Konzentrat mit interessanten Erkenntnissen – Erkenntnisse, die eine Agentur niemals ihrem Kunden offenbaren würde – und umgekehrt. Ein Buch, das die verschiedenen Vorstellungen von Werbung aufeinanderprallen lässt und neue, funktionierende Wege zeigt.

CREDITS: Niels Alzen, Christof Baron, Christian Daul, Thomas Eickhoff, Andreas Geyr, Heinz Grüne, Christian Hupertz, Martin Krapf, Lothar Leonhard, Frank-Peter Lortz, Carl-Philipp Mauve, Andreas Mengele, Frank Merkel, Torsten Müller, Ralf Nöcker, Jesko Perrey, Bent Rosinski, Florian Ruckert, Matthias Schrader, Oliver Schrott, Frank Schübel, Joachim Schütz, Gerald Spitzer, Uwe Storch ...

Der Autor

Heiko Burrack, Diplom-Kaufmann, berät seit mehreren Jahren Agenturen und werbetreibende Unternehmen bei der Neukundengewinnung. Zuvor arbeitete er als Kundenberater in namhaften Werbeagenturen.



Bereits erschienen von Heiko Burrack



Heiko Burrack
Erfolgreiches New Business für Werbeagenturen
Mit Insights, Tipps und Checklisten
2. Auflage 2011
ISBN 978-3-86980-001-1
Preis: 29,80 € • 31,80 € [A] • 49,80 CHF (UVP)
Art.-Nr. 796
www.BusinessVillage.de/bl/796



Kommunikation verkaufen [Marketing, Design, Text]



Elke Fleing
Kommunikation verkaufen
[Marketing, Design, Text]
Realistisch kalkulieren – klare Angebote
erstellen – erfolgreich verhandeln
Februar 2012
ISBN 978-3-86980-164-3
Preis: 17,90 € • 18,50 € [A] • 32,90 CHF (UVP)
Art.-Nr. 875
www.BusinessVillage.de/bl/875

Das Praxisbuch für Kontakter, Konzeptioner, Texter, Grafiker, Fotografen, Illustratoren, Programmierer, Webdesigner, Audio- und Video-Worker.

Gute Aufträge zu angeln ist neben deren Abarbeitung die wichtigste Beschäftigung für Freelancer und Selbstständige. Viele Freie beherrschen ihr Kerngeschäft zwar aus dem Effeff, doch bei Akquise, Kalkulation oder gar Auftrags-Verhandlungen fühlen sie sich unsicher. Schlecht fürs Geschäft ...

Dieses Praxisbuch hilft dabei, souverän und erfolgreich neue Aufträge an Land zu ziehen.

Elke Fleing, Expertin in Sachen Positionierung und Unternehmenskommunikation, zeigt, wie man das eigene Leistungsangebot kommuniziert, Angebote erstellt, die besten Aufträge auswählt, geschickt verhandelt und konstruktiv mit Absagen umgeht.



Die Autorin

Elke Fleing war mehr als 15 Jahre lang als Musikmanagerin und Tournee-Promoterin in der Eventbranche selbstständig. Seit gut 10 Jahren hat sie sich auf die Unternehmensberatung spezialisiert und steht Unternehmen und Kreativen in Fragen zu Positionierung, Marketing und Kommunikation zur Seite. Außerdem ist sie selbst Texterin und Webworkerin.

radikale innovation



Jens-Uwe Meyer
radikale innovation
das handbuch für marktrevolutionäre
Januar 2012
ISBN 978-3-86980-134-6
Preis: 24,80 € • 25,60 € [A] • 37,80 CHF (UVP)
Art.-Nr. 867
www.BusinessVillage.de/bl/867

Das neue Buch von Jens-Uwe Meyer, dem Autor von „Kreativ trotz Krawatte“ und „Erfolgsfaktor Innovationskultur“

Fortschritt war gestern – Unternehmen, die im Wettbewerb bestehen wollen, müssen die Revolution ausrufen: Radikale Innovation. Sie brauchen Produkte, für die es noch keine Märkte gibt. Dienstleistungen, die niemand für möglich hält. Und Geschäftsmodelle, die die Regeln ganzer Branchen auf den Kopf stellen. Innovationen, die mutige Pioniere erfordern – und nicht Verwalter aufwendiger Prozesse.

Radikale Innovation erfordert radikale neue Konzepte. Konzepte, mit denen Unternehmen beweglicher und mutiger werden. Konzepte für Macher, die sich nicht damit abfinden, dass große Ideen irgendwo im Bermuda-Dreieck der festgefahrenen Unternehmensstrukturen verschwinden. Und ein neues Denken – statt Konzepte wiederzukäuen, die in den Neunzigerjahren aktuell waren.

Das neue Buch von Jens-Uwe Meyer stellt bahnbrechende Denksätze vor. Ein Handbuch aus der Praxis, das anhand internationaler Fallstudien und der Erkenntnisse aus hunderten von Innovationsprojekten zeigt, wie Unternehmen durch radikal neue Wege zu Innovationsgewinnern werden.

Der Autor



Jens-Uwe Meyer ist einer der anerkanntesten Innovationsexperten in Deutschland. Der Harvard Business Manager nennt ihn einen „Top-Managementberater für disruptive Innovation und Innovationskultur“, die FAZ „einen der führenden Experten für Innovation in Deutschland“. Mit seiner Firma „Die Ideeologen“ vertritt er einen neuen Ansatz im Innovationsmanagement: Schnell, effektiv und kreativ. Von den weltweit 50 innovativsten Unternehmen gehören sechs zu seinen Kunden. Er berät das Top Management zahlreicher deutscher und internationaler Konzerne bei der Steigerung der Innovationsfähigkeit.



Was Sie schon immer über Führung wissen wollten ...



Jörg Steinfeldt
Was Sie schon immer über Führung wissen wollten ...
... und was davon bereits in Ihnen steckt
Februar 2012
ISBN 978-3-86980-156-8
Preis: 24,80 € • 25,50 € [A] • 37,90 CHF (UVP)
Art.-Nr. 874
www.BusinessVillage.de/bl/874

Sie haben schon viele Management-by-Methoden ausprobiert und Seminare für Führungskräfte besucht? Gebracht haben Ihnen diese üblichen Gaukeleien und Methoden vermutlich nichts. ICH, DU, WIR – Beziehungen zwischen Menschen und ein respektvolles Miteinander funktionieren eben nicht im Zwangskorsett. Jeder hat sich selbst als Führungskraft zu (er-)finden – eine grundlegende wie spannende Entwicklung.

Eine Erkenntnis, die für viele Führungskräfte zu spät kommt. Denn in vielen Führungsetagen bietet die dünne Luft einen hervorragenden Lebensraum für Flachflieger. Der Autor Jörg Steinfeldt ist eine erfahrene Führungskraft und macht in einer einzigartigen Mischung aus bissigem Humor und Einblicken in die Wirren der Führungsetagen deutlich, welche Ansprüche an heutige Führungskräfte gestellt werden.

Dieses Buch ist eine Denkanleitung fürs Management. Ein Buch für Führungskräfte und all jene, die es werden wollen.



Der Autor

Jörg Steinfeldt ist Volljurist und arbeitet bei einem internationalen Spezialversicherer. Er ist seit 20 Jahren Führungskraft. Mit Frau und drei Kindern lebt er im selbst entwickelten Haus in Hamburg.



... und was sagen Sie?



Sascha Bartnitzki
... UND WAS SAGEN SIE?
Auf dem Weg zum Spitzenverkäufer
Februar 2012
ISBN 978-3-86980-147-6
Preis: 19,80€ • 20,50 € [A] • 29,90 CHF (UVP)
Art.-Nr. 870
www.BusinessVillage.de/bl/870

Das einzigartige, aktive Trainings-Hörbuch der Extraklasse!

Wer im Verkauf arbeitet, kennt diese abgebrühten Sekretärinnen, Einkäufer und Entscheider, die mit geschickten Fragen selbst gestandene Verkäufer ins Leere laufen lassen.

Dieses exzellente Verkaufstraining bereitet Sie auf genau solche Situationen vor. Mit praktischen Sprechübungen trainieren Sie Ihre strategische Gesprächsführung und Ihr Verhandlungsgeschick. So überwinden Sie mit Leichtigkeit die üblichen Hürden im Verkauf.

Sascha Bartnitzki, der Experte für Akquise, führt Sie in diesem aktiven Hör-Training in die Sprache und das Vokabular der Spitzenverkäufer ein. Gönnen Sie sich jetzt neue Impulse und Ideen für Ihre persönlichen Verkaufsgespräche: Auf der Fahrt zum nächsten Kunden, im Büro, beim Sport oder in der Pause.

Der Autor

Sascha Bartnitzki ist Experte für Akquise und Piranha Selling®. Seine langjährige Erfahrung als Verkäufer gibt er seit 1995 als Trainer und Vortragsredner weiter. Der mehrfache Buch-, Hörbuch und DVD-Autor publiziert regelmäßig in der Fach- und Wirtschaftspresse und gilt als der Top-Akquise-Experte.



Bereits erschienen von Sascha Bartnitzki



Sascha Bartnitzki
... NUR DU VERKAUFST
Mehr Wille, mehr Mut – mehr Erfolg!
ISBN 978-3-86980-061-5
Preis: 24,80 € • 25,50 € [A] • 37,90 CHF (UVP)
Art.-Nr. 827
www.BusinessVillage.de/bl/827



Furchtlos verkaufen



Martin Christian Morgenstern
Furchtlos verkaufen
 Hemmungen aus und Überzeugungspower an!
 März 2012
 ISBN 978-3-86980-168-1
 Preis: 24,80 € • 25,50 € [A] • 37,90 CHF (UVP)
 Art.-Nr. 887
www.BusinessVillage.de/bl/887

Ein Buch für alle Verkäufer, denen Schulungen, Motivationsbücher und Psychotricks den erhofften Effekt schuldig geblieben sind.

Verkaufen ist nicht jedermanns Sache. Die meisten Menschen fühlen sich nicht als Verkäufer. Sie sehen sich als Experten oder Techniker im Vertrieb. Ihre Aufgabe: Beratung und Entwicklung von Lösungen! Kaltakquise empfinden sie als aufdringlich. Service oder Produkte aktiv zu verkaufen ist für sie wie hausieren und Manipulation. Psychotricks sind für sie absolut untragbar. Kurzum: Sie empfinden Verkaufen als unanständig! Und trotzdem wird von ihnen erwartet, dass sie aktiv verkaufen.

Der Verhaltensforscher Dr. Martin Morgenstern zeigt Ihnen in seinem neuen Buch, wie Sie innere Widerstände abbauen und Schritt für Schritt Spaß am Überzeugen gewinnen. Egal ob Neuling im Vertrieb oder geschundener Verkäufer – dieses Buch zeigt Ihnen, wie Sie die natürlichen Hemmungen und Ängste in Akquise, Beratung, Verhandlung abbauen und den Überzeuger in sich entdecken. Machen Sie Verkaufen einfach zu Ihrer Sache, und Sie werden auch in Ihrer Persönlichkeit enorm wachsen!



Der Autor

Dr. Martin Christian Morgenstern ist ein renommierter Verhaltensforscher und Evolutionspsychologe. Als Experte für Mentale Stärke, Persönlichkeitsentwicklung, Motivation und Stressmanagement berät, coacht und trainiert er seit über zehn Jahren Fach- und Führungskräfte, Politiker, Unternehmer und Berufssportler. Zudem ist er seit vielen Jahren Lehrbeauftragter an renommierten Fachhochschulen. Seine Methoden sind wissenschaftlich bestätigt und können sofort zu 100 Prozent umgesetzt werden.



Recruiting im Social Web



Sonja Salmen (Hrsg.)
Recruiting im Social Web
Talentmanagement 2.0 – So begeistern Sie
Netzwerker für Ihr Mitmach-Unternehmen!
März 2012
ISBN 978-3-86980-170-4
Preis: 39,80 € • 41,00 € [A] • 65,40 CHF (UVP)
Art.-Nr. 878
www.BusinessVillage.de/bl/878

Der demografische Wandel in den Industrieländern bedingt, dass es in Zukunft weniger gut qualifizierte Fach- und Führungskräfte im erwerbsfähigen Alter geben wird. Dieser Engpass wird zu einem „War for Talents“ führen. Die wenigen hoch qualifizierten Kräfte verfügen über zunehmende Verhandlungsmacht – Unternehmen müssen sich zunehmend als attraktiver Arbeitgeber zeigen und um die Gunst der potenziellen, aktuellen und ehemaligen Mitarbeiter buhlen.

Aber gerade die jungen Fach- und Führungskräfte der Generation Y lassen sich kaum klassisch rekrutieren. Unternehmen müssen Fach- und Führungskräfte vielmehr im Social Web umwerben – Talente fördern, glaubwürdig kommunizieren und interessante Herausforderungen bieten.

Sonja Salmen, Professorin für E-Strategie und Social Media Management, und die Experten für alternative Strategien zur Mitarbeitergewinnung Bastian Bieber und Henner Knabenreich zeigen in diesem Buch, was die Generation Y motiviert und wie Unternehmen sie gewinnen können. Die Autoren liefern praktische Orientierungsrichtlinien für den effizienten Einsatz von Social Media-Applikationen für ein zielgerichtetes E-Recruiting, für Personalmarketing und -entwicklung. Der Rechtsexperte Klaus Bülke erläutert die wesentlichen juristischen Rahmenbedingungen, die es zu beachten gilt, um das Risiko einer Reputationsschädigung im Social Web zu minimieren.

Fallbeispiele von großen Marken wie u. a. 1und1, Cirquent, Deutsche Bundeswehr, DHF, Talentfrog, Commerzbank und Deutsche Telekom zeigen, wie Talentmanagement schon heute im Social Web erfolgreich praktiziert wird.



Die Herausgeberin

Prof. Dr. Sonja Salmen lehrt seit 2003 an der Hochschule Heilbronn im Studiengang Wirtschaftsinformatik Betriebswirtschaftslehre, Online Marketing, Social Media Management, Electronic Relationship Management sowie Strategisches Management im Umfeld des E-Business. Sie ist Direktorin des Instituts für Electronic Business, Geschäftsführerin des Steinbeis Beratungszentrums für Electronic Business im Steinbeis-Transferzentrum Heilbronn und Autorin zahlreicher Studien und Fachartikel.



Das neue Verhandeln



Christoph Krüger, Peter Kensok
Das neue Verhandeln
Vom Schlachtfeld zum Verhandlungstisch
Februar 2012
ISBN 978-3-86980-172-8
Preis: 24,80 € • 25,50 € [A] • 37,90 CHF (UVP)
Art.-Nr. 882
www.BusinessVillage.de/bl/882

Die meisten Empfehlungen für erfolgreiches Verhandeln zielen darauf ab, um (fast) jeden Preis zu siegen und den Verhandlungspartner in die Knie zu zwingen. Verhandlungen wecken in uns Ur-Instinkte, Emotionen sind unsere eigentlichen Verhandlungsführer: Sieg oder Niederlage – dazwischen gibt es nichts. Ein Grund, aus dem wir für den kurzfristigen Erfolg die Chance auf eine – für beide Seiten – tragfähige Lösung zerstören, bevor sie überhaupt entstehen kann.

Regelmäßig scheitern Verhandlungen an unbewussten Verhaltensmustern und nicht an den tatsächlichen Rahmenbedingungen. Erfolgreich Verhandelnde wissen um diese evolutionären Programme. Sie nutzen diese geschickt für ihre Zwecke, lassen sich aber selbst nicht von diesen emotional geleiteten Programmen steuern.

Christoph Krüger und Peter Kensok haben die Erfahrungen aus unzähligen (internationalen) Verhandlungen und Erkenntnisse aus der Verhaltenspsychologie in dieses Buch einfließen lassen. Klar strukturiert und mit vielen Beispielen zeigen die Autoren, wie Sie das traditionelle Schlachtfeld der Verhandlung verlassen, wie Sie entspannter und erfolgreicher verhandeln und tragfähige Lösungen entwickeln. Ganz nach der Moshe-Feldenkrais-Regel „Wenn du weißt, was du tust, kannst du tun, was du willst“ entwickeln Sie Ihren ganz persönlichen, optimalen Verhandlungsmodus, der Effizienz und Effektivität auf eine verblüffend einfache Weise verbindet.

Die Autoren



Christoph Krüger war Einkaufsleiter in zwei internationalen Konzernen. Heute arbeitet er als Unternehmensberater, Verhandlungstrainer und Coach. Er lebt in Wiesloch bei Heidelberg und bildet Verhandler in Europa, Afrika und Asien aus.

Peter Kensok ist Kommunikationstrainer, Sportcoach und Interkultureller Coach. Er wurde bekannt durch die Entwicklung eines Verfahrens zum Werte-Management für Einzelpersonen und Unternehmen. Der gelernte Journalist lebt in Stuttgart.



Change! Bewegung im Kopf



Constantin Sander
Change! Bewegung im Kopf
Ihr Gehirn wird so, wie Sie es benutzen.
Mit neuen Erkenntnissen aus Biologie und
Neurowissenschaften
3. Auflage Februar 2012
ISBN 978-3-86980-013-4
Preis: 24,80 € • 25,50 € [A] • 37,90 CHF (UVP)
Art.-Nr. 813
www.BusinessVillage.de/bl/813

Barack Obamas Motto „Change“ hat Menschen angespornt und elektrisiert. Aber wie geht eigentlich Veränderung? Reichen positives Denken, Bekämpfung des inneren Schweinehundes und ein Motivationstraining als Schlüssel zur Veränderung aus?

Wir laufen meist noch völlig untauglichen Vorstellungen von Wahrnehmung, Lernen und Motivation hinterher. Entscheidungsprozesse in unserem Kopf funktionieren anders als wir denken. Der Bauch dominiert den Kopf – der rational gesteuerte Homo oeconomicus ist ein Mythos vergangener Zeiten. Veränderung kann nur gelingen, wenn wir die Grundlagen unseres Verhaltens verstehen und als Resource nutzen. Denn das Potenzial, über uns selbst hinauszuwachsen und etwas zu verändern, ist uns angeboren – wir müssen es nur nutzen.

Leicht verständlich und unterhaltsam belegt Dr. Constantin Sander anhand neuer wissenschaftlicher Erkenntnisse aus der Neuropsychologie und Biologie, wie Veränderungsprozesse in der Praxis funktionieren.

„Von so leichter Hand geschrieben hat man die Zusammenhänge zwischen Denken, Fühlen und Handeln selten konsumieren dürfen.“

kommunikation & seminar, Heft 4/2010

„Wer Change Management schneller und besser in eine Organisation tragen will, dem sei das Buch ‚Change!‘ von Constantin Sander wärmstens empfohlen.“

Hamburger Abendblatt, 6./7. November 2010



Der Autor

Dr. Constantin Sander hatte eine mehrjährige Karriere in der naturwissenschaftlichen Forschung hinter sich, als er in die Wirtschaft wechselte und dann in einem mittelständischen Unternehmen die Marketingleitung übernahm. Kommunikative Prozesse faszinierten ihn schon lange und so absolvierte er neben dem Job zunächst eine Ausbildung zum NLP-Master und später zum Integrativen Coach. Er betreibt in Heidelberg eine Coachingpraxis und berät Firmen im Marketing.



Zukunftstrend Empfehlungsmarketing



Über 10.000 Mal
verkauft!

Anne M. Schüller
Zukunftstrend Empfehlungsmarketing
 Der beste Umsatzbeschleuniger aller Zeiten
 5., erweiterte und aktualisierte Auflage
 Dezember 2011
 ISBN 978-3-86980-154-4
 Preis: 21,80 € • 22,50 € [A] • 35,90 CHF (UVP)
 Art.-Nr. 854
www.BusinessVillage.de/bl/854

Die Konsumenten schalten um: Alles, was nach Werbung aussieht, wird einfach ignoriert, schillernden Hochglanzbroschüren traut man nicht mehr. Den heutigen Kaufentscheidungen liegen immer häufiger die Empfehlungen anderer zugrunde. Dabei gewinnen – neben den Empfehlern im unmittelbaren Lebensumfeld – die sozialen Medien unaufhaltsam an Bedeutung. Facebook & Co., Communitys, Foren, Blogs usw. gelten als Referenzgeber und Meinungsmacher. Sie beeinflussen immer häufiger das Konsumverhalten – sogar das ganzer Gruppen. Alles ist heute ‚like‘ oder ‚dislike‘.

Damit rückt das Empfehlungsmarketing an die vorderste Stelle aller Marketing-Aktivitäten. Aktive Empfehler sind die besten Verkäufer – hochwirksam und zum Nulltarif.

Anne M. Schüller, die Expertin für Empfehlungsmarketing, zeigt in der erweiterten und überarbeiteten 5. Auflage dieses Longsellers, welche neuen Möglichkeiten das Online- und Offline-Empfehlungsmarketing bietet und wie Sie es gewinnbringend einsetzen können.

Wertvolle Tipps, nützliche Checklisten, viele Beispiele und eine Fülle von Anregungen mit hohem praktischen Nutzen zeigen, wie Sie Ihr Empfehlungsgeschäft Schritt für Schritt entwickeln und vom Zufall befreien. Das ist der effektivste Weg zu neuen Kunden.



Die Autorin

Anne M. Schüller ist Diplom-Betriebswirtin und gilt als führende Expertin für Loyalitätsmarketing im deutschsprachigen Raum. Sie ist als Management Consultant, Keynote-Rednerin, Hochschuldozentin und Trainerin tätig. Sie hat zehn Business-Erfolgsbücher geschrieben und gehört zum Kreis der ‚Excellent Speakers‘.



Konzepte ausarbeiten



Sonja Ulrike Klug
Konzepte ausarbeiten – schnell und effektiv
Tools und Techniken für Pläne, Berichte, Bücher und Projekte
5. Auflage März 2012
ISBN 978-3-938358-82-5
Preis: 21,80 € • 22,50 € [A] • 35,90 CHF (UVP)
Art.-Nr. 772
www.BusinessVillage.de/bl/772

Viele „Kopfarbeiter“ stehen heute – unabhängig von ihrem Arbeitsbereich – häufig vor dem Problem, innerhalb kürzester Zeit überzeugende Konzepte ausarbeiten zu müssen. Dabei kann es sich um Konzepte unterschiedlichster Art handeln: Entscheidungsvorlagen, Berichte, Gutachten, Unternehmensstrategien, Visionen, Marketing- und PR-Kampagnen, Fachartikel, Präsentationen oder ganze Bücher. Egal ob diese Konzepte nur firmenintern verwendet werden oder zur externen Darstellung dienen: Sie sollten sorgfältig recherchiert werden, zündende Ideen liefern, gründlich informieren und exzellent ausformuliert sein. Mit anderen Worten: Sie müssen Qualität, Professionalität und Kompetenz ausstrahlen.

In diesem Buch erfahren Sie, wie Sie bei der Konzepterarbeitung systematisch vorgehen: von der Informationsrecherche und -bewertung bis zum Verfassen eines flüssigen Konzepttextes. Die Autorin zeigt, wie Sie mit funktionierenden Methoden und Techniken vorgehen und die Qualität des zu erarbeitenden Konzeptes sichern.

Sie erfahren:

- alle wichtigen Schritte zur gelungenen Konzepterstellung,
- wie Sie Informationen recherchieren, strukturieren und interpretieren,
- wie Sie mit Kreativitätstechniken neue Lösungen finden,
- wie Sie Konzepte vorbereiten und treffsicher formulieren,
- wie Sie auch unter Zeitdruck qualitativ hochwertige Konzepte ausarbeiten,
- wie Sie Buchkonzepte und Konzepte für die integrierte Kommunikation erstellen.



Die Autorin

Dr. phil. Sonja Ulrike Klug, The Expert in Publishing Books®, ist seit 1991 selbstständig als Buchservice-Dienstleisterin für Verlage und Unternehmen tätig (Ghostwriting, Lektorat etc.). Darüber hinaus ist sie als Autorin tätig und hat bisher 15 Bücher zu diversen wirtschaftlichen und kulturellen Themen veröffentlicht.



Positive Körpersprache



Jan Sentürk
Positive Körpersprache
Entdecke die Sprache des Lebens
3. Auflage April 2012
ISBN 978-3-86980-052-3
Preis: 17,90 € • 18,50 € [A] • 32,90 CHF (UVP)
Art.-Nr. 833
www.BusinessVillage.de/bl/833

Wir alle sprechen mit unserem Körper. Und unser Leben wird zu einem Großteil von dem bestimmt, was andere in uns sehen. Das Verschränken der Arme, die Art, wie wir jemanden begrüßen – diese Gesten geben viel über uns preis und eröffnen uns manchmal schon im ersten Augenblick Chancen – oder verbauen sie!

Wer lernt, die eigenen, meist unbewussten Signale gezielt zu steuern, kann viele Situationen in Alltag und Beruf positiver und erfolgreicher gestalten.

In seinem neuen Buch gibt Jan Sentürk praktische Tipps und erläutert, wie Körpersprache im jeweiligen Kontext zu deuten und anzuwenden ist. Und er zeigt, wie Sie eine positive Körpersprache entwickeln und aktiv einsetzen.



Der Autor

Jan Sentürk ist Experte für Körpersprache und Kommunikation. Der Redner, Trainer und Autor zahlreicher Veröffentlichungen verbindet seine Kenntnisse aus jahrelanger Aktivität im freien Theater mit seinen Erfahrungen in Marketing und Verkauf. Mit dieser Kombination erzielt Sentürk eine effektive Mischung aus fundierter Kompetenz und Praxistauglichkeit. Seit 2000 lehrt und unterrichtet er an der Kasseler Akademie für Absatzwirtschaft.

Die neue Schlagfertigkeit



Valentin Nowotny
Die neue Schlagfertigkeit
Schnell, überraschend und sympathisch
2. Auflage Januar 2012
ISBN 978-3-938358-97-9
Preis: 24,80 € • 25,50 € [A] • 37,90 CHF (UVP)
Art.-Nr. 698
www.BusinessVillage.de/bl/698

Was Sie von Obama, Merkel, Klitschko & Co. lernen können

Ist Ihnen wieder die Luft weggeblieben oder eine angemessene Antwort zu spät eingefallen? Ganz gleich ob gemeine Frage oder verbaler Angriff – mit einer vorbildlichen und nachahmenswerten Schlagfertigkeit meistern Sie auch solche Situationen souverän und selbstsicher.

Und diese Schlagfertigkeit lässt sich lernen. Der Psychologe und Medienwissenschaftler Valentin Nowotny analysiert die zentralen Prinzipien der modernen Schlagfertigkeit. Anhand wissenschaftlich begründeter Erkenntnisse und umfangreicher Medienauswertungen zeigt er das Wesen moderner Schlagfertigkeit an Beispielen von Personen des öffentlichen Lebens.

Dieses Trainingsbuch vermittelt Ihnen, wie sich diese Prinzipien der neuen Schlagfertigkeit in vielfältiger Weise praktisch im täglichen Leben anwenden lassen. Mit unterhaltsamen und amüsanten Beispielen aus Politik, Wirtschaft, Unterhaltung und Sport illustriert der Autor die neue Schlagfertigkeit. Vor allem aber stärkt er die Fähigkeit, schlagfertig zu reagieren und den persönlichen Stil in Sachen Schlagfertigkeit zu kultivieren und zu verbessern.

„Valentin Nowotny versteht Schlagfertigkeit als Ausdruck einer erfolgsorientierten inneren Haltung. Damit trifft er zweifellos den richtigen Punkt. [...] auf diesem Weg ist ‚Die neue Schlagfertigkeit‘ ein sehr guter erster Schritt.“

Buch der Woche im Hamburger Abendblatt (12./13. Juni 2010)



Der Autor

Valentin Nowotny ist Diplom-Psychologe, Diplom-Medienberater und MBA. Er gilt als einer der profiliertesten Experten für die neue Schlagfertigkeit in Deutschland.



Erfolgreiches New Business für Werbeagenturen



Heiko Burrack
Erfolgreiches New Business für Werbeagenturen
Mit Insights, Tipps und Checklisten
3. Auflage Januar 2012
ISBN 978-3-86980-001-1
Preis: 29,80 € • 31,80 € [A] • 49,80 CHF (UVP)
Art.-Nr. 796
www.BusinessVillage.de/bl/796

Die Pflichtlektüre für Agenturen und Einzelkämpfer – für alle, die in der Kommunikationsbranche ihr Geld verdienen. New Business-Experte Heiko Burrack bringt mit seinem neuen Buch Licht in die Szene und lüftet den Mythos „New Business“.

Was ist dran am „Kostendrucker“ Einkauf? Welche Faktoren sind bei der Etatvergabe entscheidend? Der Autor zeigt die beliebtesten Fehler in der Akquise und gibt tiefe Einblicke in bisher verschlossene Bereiche. Von der Positionierung über die Kontaktaufnahme bis hin zur finalen Pitch-Präsentation illustriert dieses Buch das neue „New Business“. Denn beim erfolgreichen Neukundengeschäft geht es nicht nur um Kreativität, sondern vielmehr um Dienstleistungen, die verkauft werden müssen.

Mit praktischen Tipps und hilfreichen Checklisten lernt der Leser, mit den Augen seiner Auftraggeber zu sehen. Denn wer den Pitch zu seinen Gunsten entscheiden will, sollte den „Beschaffungsprozess“ seiner Kunden verstanden haben.

„Burrack wie wir ihn kennen, handlich, verständlich, angewandt, klug und vor allem hochaktuell. Was Agenturen und Kunden so lange vermisst haben: der Überblick zum Thema Neugeschäft, das schüttelt er locker aus dem Ärmel. So unpräzise, professionell und erschwinglich! kann das also gehen ...“

Prof. Georg-Christof Bertsch



Der Autor

Heiko Burrack, Diplom-Kaufmann, berät seit mehreren Jahren Agenturen und werbetreibende Unternehmen bei der Neukundengewinnung. Zuvor arbeitete er als Kundenberater in namhaften Werbeagenturen.



... NUR DU VERKAUFST



Sascha Bartnitzki
... NUR DU VERKAUFST
Mehr Wille, mehr Mut – mehr Erfolg!
2. Auflage Februar 2012
ISBN 978-3-86980-061-5
Preis: 24,80 € • 25,50 € [A] • 37,90 CHF (UVP)
Art.-Nr. 827
www.BusinessVillage.de/bl/827

Verkäufer wissen theoretisch alles. Sie kennen die Kniffe der Verkaufsrhetorik, unzählige Verkaufstechniken und die Zeichen der Körpersprache nur wenden sie im Umgang mit dem Kunden kaum etwas davon an. Es wird nur beraten anstatt verkauft.

Sascha Bartnitzki stellt in seinem Buch die viel gelehrten Verkaufsmythen infrage und illustriert, was Spitzenverkäufer besser machen. Denn Verkaufen ist wie Leistungssport: Man muss vor dem Wettkampf trainieren, Ausdauer haben und Mut beweisen.

Verstecken Sie sich also nicht mehr hinter Produkten, Kunden und der Konkurrenz. Nur DU verkaufst, das ist die zentrale Botschaft dieses Buches. Mit revolutionären Tipps und sofort umsetzbaren Strategien starten Sie persönlich im Verkauf durch und generieren mehr Umsatz.

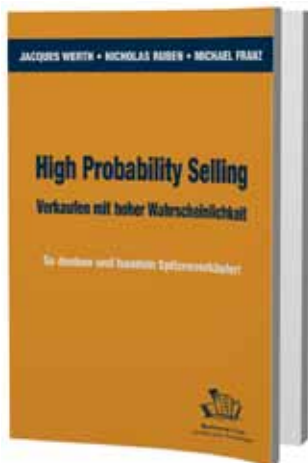


Der Autor

Sascha Bartnitzki ist Experte für Akquise und Piranha Selling®. Seine langjährige Erfahrung als Verkäufer gibt er seit 1995 als Trainer und Vortragsredner weiter. Der mehrfache Buch-, Hörbuch- und DVD-Autor publiziert regelmäßig in der Fach- und Wirtschaftspresse und gilt als der Top-Akquise-Experte.



High Probability Selling – Verkaufen mit hoher Wahrscheinlichkeit



Jacques Werth, Nicholas E. Ruben, Michael Franz
**High Probability Selling –
Verkaufen mit hoher Wahrscheinlichkeit**
So denken und handeln Spitzenverkäufer!
4. Auflage Februar 2012
ISBN 978-3-938358-55-9
Preis: 24,80 € • 25,50 € [A] • 37,90 CHF (UVP)
Art.-Nr. 730
www.BusinessVillage.de/bl/730

„High Probability Selling – Verkaufen mit hoher Wahrscheinlichkeit“ basiert auf dem amerikanischen Longseller „High Probability Selling“, der sich in den USA bisher über 100.000 Mal verkauft hat.

Der Verkäufer Sal Esman hat schon alles versucht ...

... mehr Motivation, bessere Präsentationen, härtere Abschlusstechniken. Ohne durchschlagenden Erfolg. Dann wechselt er den Job. Dort lernt er etwas völlig Neues: High Probability Selling. Mit dieser Verkaufsmethode schafft er endlich den Aufstieg: Auf einfache, ehrliche und erfreuliche Weise verkauft er an Kunden, die seine Produkte und Dienstleistungen jetzt wollen, brauchen und bezahlen können. Und er hat wieder Spaß an der Arbeit. Ist das etwas, das Sie auch wollen?

„Aufgebaut als Gespräch zwischen Verkäufer und Vertriebschef liest sich das Buch vergnüglicher und praxisnäher als die meisten Ratgeber zum Thema.“

cash Daily, Dezember 2008

„Wenn Sie das nicht lesen, findet die Revolution im Verkauf ohne Sie statt!“

getAbstract

In den TOP TEN im Tagesanzeiger im November!

„Bei erfolgreichen Verkäufern läuft immer ein Film ab. Hier das Drehbuch dazu.“

Tagesanzeiger, 24.11.2008

Die Autoren



Dr. Michael Franz ist der Coach der Top-Unternehmensberater, -Geschäftsführer und -Unternehmer! Sein Steckenpferd ist die Karriere- und Verkaufsberatung in all ihren Facetten. Als Managing Director baut er das German Office von High Probability Inc. in Deutschland, Österreich und der Schweiz auf.

Jacques Werth, der Altmeister des High Probability Selling, hat in seine internationale Trainings- und Beratungsfirma High Probability Inc. 30 Jahre Verkaufserfahrung und Feldforschung einfließen lassen.

Nicholas E. Ruben ist ein Mann der ersten Stunde: Zusammen mit Jaques Werth hat er 1993 das Trainings- und Beratungsunternehmen High Probability Inc. gegründet und das High Probability Selling-Trainingskonzept entwickelt.



Social Media



Helmut van Rinsum, Frank Zimmer
Der Social-Media-Rausch
Wie der Hype und seine Propheten vom Wesentlichen ablenken
Oktober 2011
ISBN 978-3-86980-141-4
Preis: 17,90 € • 18,50 € [A] • 32,90 CHF (UVP)
Art.-Nr. 865
www.BusinessVillage.de/bl/865

Die New Economy unseres Jahrzehnts heißt Facebook-Revolution. Doch was ist dran an dieser Revolution? Helmut van Rinsum und Frank Zimmer gehen dem Hype auf den Grund und wagen eine schonungslose Analyse.



Stephan Meixner
facebook-ads – werbung unter freunden
Wie Social-Media-Advertising funktioniert
Oktober 2011
ISBN 978-3-86980-148-3
Preis: 9,90 € • 10,90 € [A] • 16,90 CHF (UVP)
Art.-Nr. 866
www.BusinessVillage.de/bl/866

Exklusiv
als E-Book nur
für iPad, Kindle & Co.

Eine neue Werbeform erobert das Web: Facebook-Ads. Dieses Buch erklärt Ihnen, welche Spielregeln für Facebook-Ads gelten und wie erfolgreiche Social-Media-Kampagnen bei Facebook konzipiert werden.

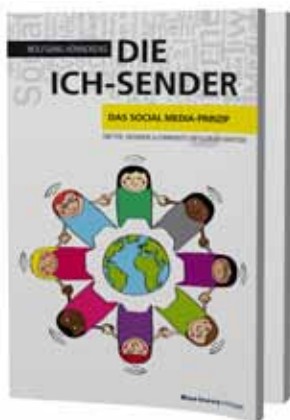


Felix Holzapfel, Klaus Holzapfel
facebook – marketing unter freunden
Dialog statt plumpe Werbung
3. Auflage 2012
ISBN 978-3-86980-166-7
Preis: 29,80 € • 31,80 € [A] • 49,80 CHF (UVP)
Art.-Nr. 834
www.BusinessVillage.de/bl/834

BESTSELLER



Machen Sie als gern gesehener „Freund“ von sich reden. Dieses Buch führt Sie durch die Welt des Social Networks Facebook. Es zeigt, wie Sie Facebook in Ihr Marketing integrieren und welche Werbe- und Kommunikationsmöglichkeiten es bietet. Anhand internationaler Praxisbeispiele zeigen die Autoren, wie man die neuen Herausforderungen in Marketing, Kommunikation und PR bewältigt und sich ein Millionenpublikum erschließt – weltweit.



Wolfgang Hünnekens
Die Ich-Sender
 Das Social Media-Prinzip –
 Twitter, Facebook & Communitys erfolgreich einsetzen
 3. Auflage 2011
 ISBN 978-3-86980-005-9
 Preis: 17,90 € • 18,50 € [A] • 32,90 CHF (UVP)
 Art.-Nr. 808
www.BusinessVillage.de/bl/808



Was steckt eigentlich hinter Social Media? Wie lassen sich diese neuen Kommunikationsformen gezielt in Marketing, PR und Kommunikation einsetzen? Ob Social Media-Kenner oder -Novizen, die beabsichtigen, ins Thema einzusteigen – sie alle finden in diesem Buch viele neue Aspekte für den gezielten Einsatz von Social Media.



Sonderausgabe!
 Peter Klingenburg, Jens Nebendahl
Webolution – (Über-)Leben in der digitalen Welt
 ISBN 978-3-86980-066-0
 Preis: 29,80 € • 31,80 € [A] • 49,80 CHF (UVP)
 Art.-Nr. 843
www.BusinessVillage.de/bl/843



„Webolution von Klingenburg und Nebendahl, ein schön gestaltetes Buch mit klugen Texten, ist immer auch eine gute Einladung zum Nachdenken.“ Hamburger Abendblatt, 4./5. September 2010 (Diese Rezension bezieht sich auf die Originalausgabe mit Ledereinband)

„Selten hat ein Buch die Komplexität der schönen neuen Welt so umfassend und intelligent eingefangen. Für jeden, der sich auf den Tastaturen dieser Welt bewegt, ein echtes Muss.“ Die Welt Online (13.11.2010)



Stefan Berns, Dirk Henningsen
Der Twitter Faktor
 Kommunikation auf den Punkt gebracht
 2. Auflage 2010
 ISBN 978-3-86980-000-4
 Preis: 24,80 € • 25,60 € [A] • 37,90 CHF (UVP)
 Art.-Nr. 811
www.BusinessVillage.de/bl/811

Kaum ein anderes Medium im Web 2.0 liefert aktuell so schnell passgenaue Informationen und vernetzt Menschen wie Twitter. Dieses spannende Buch zeigt, wie Twitter die Kommunikation verändert und welche Chancen und Möglichkeiten der Twitter-Faktor zukünftig bietet.

Vertrieb und Verkaufen



Markus Euler
Back to Basic – Verkaufen heute
Es kann so einfach sein
ISBN 978-3-86980-048-6
Preis: 24,80 € • 25,50 € [A] • 37,90 CHF (UVP)
Art.-Nr. 815
www.BusinessVillage.de/bl/815



Werfen Sie längst überfälligen Ballast über Bord und konzentrieren Sie sich darauf, was Ihnen in Ihrem Verkaufsaltag wirklich hilft. Von der Akquise bis zum erfolgreichen Abschluss illustriert Markus Euler, wie Vertrauen, Zufriedenheit und Spaß für Kunden und Verkäufer zum täglichen Begleiter werden.



Sascha Bartnitzki
... NUR DU VERKAUFST
Mehr Wille, mehr Mut – mehr Erfolg!
ISBN 978-3-86980-061-5
Preis: 24,80 € • 25,50 € [A] • 37,90 CHF (UVP)
Art.-Nr. 827
www.BusinessVillage.de/bl/827

Top-Akquise-Experte Sascha Bartnitzki stellt in seinem Buch die viel gelehrten Verkaufsmethoden infrage und illustriert, was Spitzenverkäufer besser machen. Denn Verkaufen ist wie Leistungssport: Man muss vor dem „Wettkampf“ trainieren, Ausdauer haben und Mut beweisen. Verstecken Sie sich also nicht mehr hinter Produkten, Kunden und der Konkurrenz und lassen Sie sich zeigen, wie auch Sie mehr Umsatz erreichen können.



Marcel Klotz
Competence Selling
Das Geheimnis der Spitzenverkäufer
ISBN 978-3-86980-009-7
Preis: 34,80 € • 35,90 € [A] • 57,90 CHF (UVP)
Art.-Nr. 817
www.BusinessVillage.de/bl/817

Hardselling, Softselling, NLP, ... die altbekannten Verkaufsmethoden funktionieren nicht mehr? Dann versuchen Sie es mal fernab vom Methoden hype mit Competence Selling. Bauen Sie nachhaltige und stabile Kundenbeziehungen auf und machen Sie ehrliche Geschäfte mit Menschen. Alte Kaufmannstugenden und -kompetenzen verfehlen auch in der heute scheinbar so komplexen Vertriebswelt das Ziel nicht ...



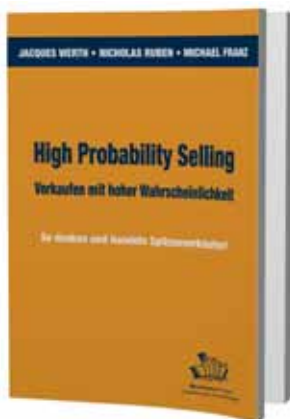
Wolfgang Wiene
Fang die Fische!
 Über Verkäufer, Fischer und Erfolg
 ISBN 978-3-86980-016-5
 Preis: 17,90 € • 18,50 € [A] • 29,90 CHF (UVP)
 Art.-Nr. 826
www.BusinessVillage.de/bl/826

Jan van Sale ist frustriert. Am liebsten würde er seinen Job im Vertrieb aufgeben. Als er seinem Chef davon erzählt, macht dieser ihm einen ungewöhnlichen Vorschlag und van Sale hat wieder Erfolg.



Anne M. Schüller
Erfolgreich verhandeln – Erfolgreich verkaufen
 Wie Sie Menschen und Märkte gewinnen
 ISBN 978-3-938358-95-5
 Preis: 24,80 € • 25,50 € [A] • 37,90 CHF (UVP)
 Art.-Nr. 802
www.BusinessVillage.de/bl/802

Neue Zeiten brauchen neue Verkäufer – und ein neues Verkaufen. Moderne Verkaufsgespräche funktionieren nicht länger nach den mehr oder weniger plumpen Regeln, die vor Jahren noch gültig waren. Denn die Kunden sind – nicht zuletzt durch das Web 2.0 – informierter, kritischer, anspruchsvoller und deutlich fordernder geworden. In ihrem neuen Buch verknüpft Bestseller-Autorin und Top-Speakerin Anne M. Schüller auf einzigartige Weise die moderne Psychologie des Verhandeln und die faszinierenden Erkenntnisse der Hirnforschung mit der hohen Kunst des Verkaufens.



Jacques Werth, Nicholas E. Ruben, Michael Franz
High Probability Selling –
Verkaufen mit hoher Wahrscheinlichkeit
 So denken und handeln Spitzenverkäufer!
 ISBN 978-3-938358-55-9
 Preis: 24,80 € • 25,50 € [A] • 37,90 CHF (UVP)
 Art.-Nr. 730
www.BusinessVillage.de/bl/730



Der Verkäufer Sal Esman hat schon alles versucht – erfolglos. Mehr Motivation, bessere Präsentationen, härtere Abschlusstechniken. Doch dann lernt er etwas völlig Neues: High Probability Selling. Mit dieser Verkaufsmethode schafft er endlich den Aufstieg.

Online-Marketing



Sabrina Zebisch
Google AdWords – Punktgenau und zielgerichtet werben
So nutzen Sie das größte Werbenetzwerk der Welt
ISBN 978-3-86980-054-7
Preis: 24,80 € • 25,50 € [A] • 37,90 CHF (UVP)
Art.-Nr. 832
www.BusinessVillage.de/bl/832

Sabrina Zebisch zeigt in diesem Buch, wie Sie mit Google AdWords auch mit kleinem Budget große Werbung schalten. Von der Kampagnenplanung über die Keyword-Auswahl bis hin zum Einsatz von Google Analytics und dem Conversion Tracking zeigt dieses Buch, wie Sie mit AdWords auf dem neuesten Stand werben und die vielfältigen Tools effektiv nutzen.



Thomas Kilian
Der Igel-Faktor
Erfolgreiche Neukunden-Gewinnung im Internet
ISBN 978-3-938358-86-3
Preis: 24,80 € • 25,50 € [A] • 37,90 CHF (UVP)
Art.-Nr. 768
www.BusinessVillage.de/bl/768

Erfolgreiche Neukunden-Gewinnung im Internet ist kein Märchen. Denn wie bei der Geschichte von dem Hasen und dem Igel gelingt es Unternehmen, sich auch mit geringem Budget online professionell zu positionieren.



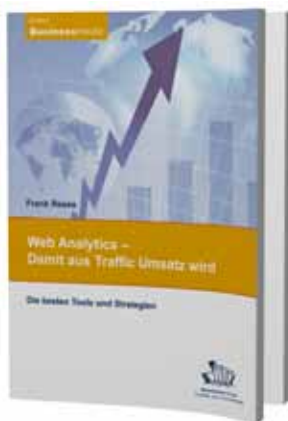
Thomas Eisinger, Lars Rabe, Wolfgang Thomas (Hrsg.)
Performance Marketing – Erfolgsbasiertes Online-Marketing
Mehr Umsatz im Internet mit Suchmaschinen, Bannern, E-Mails & Co.
ISBN 978-3-86980-008-0
Preis: 39,80 € • 41,00 € [A] • 65,40 CHF (UVP)
Art.-Nr. 723
www.BusinessVillage.de/bl/723

Performance Marketing schafft Interaktion mit den Kunden und Transparenz auf der Kostenseite. Welche Keywords liefern die meisten Kunden, welche Landingpage produziert die meisten Sales, was kostet ein Neukunde? Performance Marketing gibt Antworten und macht die konsequente und zielgerichtete Optimierung von Kampagnen erst möglich. Die dritte, umfassend überarbeitete Auflage des Standardwerks zum Performance Marketing zeigt praxisnah, wie Planung, Umsetzung und Optimierung von Kampagnen im Internet funktionieren.



Frank Reese (Hrsg.)
Website-Testing
 Conversion Optimierung für Landing Pages und Online-Angebote
 Standardausgabe
 ISBN 978-3-938358-58-0
 Preis: 39,80 € • 41,00 € [A] • 65,40 CHF (UVP)
 Art.-Nr. 806
www.BusinessVillage.de/bl/806

Sie brauchen mehr Leads, mehr Sales, mehr Profit? Dann hilft nur noch Website-Testing und -optimierung. Erfahren Sie, mit welchen Verfahren Sie Ihre Online-Angebote auf Herz und Nieren testen können, um auch das Letzte aus dem Traffic herauszuholen. Für Online-Profis ist dieses Buch eine unentbehrliche Machete, die den Dschungel der Optimierungsverfahren und -möglichkeiten lichtet.



Frank Reese
Web Analytics – Damit aus Traffic Umsatz wird
 Die besten Tools und Strategien
 ISBN 978-3-938358-71-9
 Preis: 34,90 € • 35,90 € [A] • 57,90 CHF (UVP)
 Art.-Nr. 693
www.BusinessVillage.de/bl/693



Web Analytics ist die Wunderwaffe für Website-Betreiber und Marketing-Verantwortliche. Mit modernen Analysetools wie Google Analytics gewinnen Sie aus abstrakten Zahlen wertvolle Informationen über die Online-Aktivitäten Ihrer Website-Besucher und generieren aus Traffic Umsatz.



Miriam Godau, Marco Ripanti
Online-Communitys im Web 2.0
 So funktionieren im Mitmachnetz Aufbau, Betrieb und Vermarktung
 ISBN 978-3-938358-70-2
 Preis: 34,90 € • 35,90 € [A] • 57,90 CHF (UVP)
 Art.-Nr. 741
www.BusinessVillage.de/bl/741

Das große Mitmachnetz 2.0 – Ein Leben ohne Community können sich viele Menschen nicht mehr vorstellen. In einer gelungenen Verbindung aus Theorie und Praxis zeigen die Autoren, wie Communitys funktionieren, worauf beim Aufbau und Betrieb zu achten ist und wie man sie geschickt vermarktet.

Marketing



Christian Kalkbrenner

High-Speed-Marketing

In nur 7 Tagen zu einem durchschlagenden Marktkonzept

ISBN 978-3-938358-98-6

Preis: 24,80 € • 25,60 € [A] • 37,90 CHF (UVP)

Art.-Nr. 804

www.BusinessVillage.de/bl/804

Nicht nur bei kleinen und mittelständischen Unternehmen drängt oft die Zeit, und die verfügbaren Mittel sind knapp. Sie brauchen Lösungen, die schnell wirken. Genau für diesen Fall hat der Unternehmensberater Christian Kalkbrenner High-Speed-Marketing entwickelt. In nur 7 Tagen richten Sie alles auf Erfolg aus und gewinnen auch in harten Zeiten neue Aufträge und Kunden.



Hans-Georg Böcher

TOP BRANDS – Marken, die die Märkte prägten

ISBN 978-3-938358-69-6

Preis: 49,00 € • 51,00 € [A] • 82,00 CHF (UVP)

Art.-Nr. 785

www.BusinessVillage.de/bl/785

So detailreich wie kein anderes Nachschlagewerk unserer Zeit entführt dieser opulent bebilderte Band im Sonderformat den Leser mit hinein in die ebenso faszinierende wie variantenreiche Design- und Gestaltwelt der großen Marken.



Roland A. Schwarz

Mach mir den Pfau!

Eine Anleitung für die erfolgreiche Zusammenarbeit mit Kreativagenturen

ISBN 9-783-86980-010-3

Preis: 17,90 € • 18,50 € [A] • 29,90 CHF (UVP)

Art.-Nr. 819

www.BusinessVillage.de/bl/819

„Mach mir den Pfau!“ ist das Handbuch für Menschen, die sich beruflich mit Werbung beschäftigen oder dies zukünftig tun wollen. Der Werbeprofi Roland A. Schwarz illustriert in seinem Buch auf unterhaltsame Weise, woran Agenturen und deren Kunden regelmäßig scheitern und wie man diese Hürden meistert – damit erfolgreiche Werbung entsteht.



Heiko Burrack
Erfolgreiches New Business für Werbeagenturen
 Mit Insights, Tipps und Checklisten
 ISBN 978-3-86980-001-1
 Preis: 29,80 € • 31,80 € [A] • 49,80 CHF (UVP)
 Art.-Nr. 796
www.BusinessVillage.de/bl/796

Die Pflichtlektüre für Agenturen und Einzelkämpfer – für alle, die in der Kommunikationsbranche ihr Geld verdienen. Von der Positionierung über die Kontaktaufnahme bis hin zur finalen Pitch-Präsentation erläutert dieses Buch das neue „New Business“.



Carsten Busch, Sonja Kastner, Christina Vaih-Baur
Die Kunst der Markenführung
 Aufbau, Pflege und Bewertung von Marken
 ISBN 978-3-934424-81-4
 Preis: 17,90 € • 18,50 € [A] • 29,90 CHF (UVP)
 Art.-Nr. 603
www.BusinessVillage.de/bl/603

Marken sind kleine Wunderwaffen – sie kennzeichnen Produkte und Dienstleister, machen einzigartig und unterscheidbar. Gut geführt sind sie ein Garant für den Erfolg des Produktes/Unternehmens. Dieses Buch zeigt Ihnen, wie richtige Markenführung funktioniert.

Rhetorik & Kommunikation



Valentin Nowotny
Die neue Schlagfertigkeit
 Schnell, überraschend und sympathisch
 ISBN 978-3-938358-97-9
 Preis: 24,80 € • 25,50 € [A] • 37,90 CHF (UVP)
 Art.-Nr. 698
www.BusinessVillage.de/bl/698



Dieses Trainingsbuch vermittelt Ihnen, wie Sie die Prinzipien der neuen Schlagfertigkeit in vielfältiger Weise praktisch im täglichen Leben anwenden können. Mit unterhaltsamen und amüsanten Beispielen aus Politik, Wirtschaft, Unterhaltung und Sport illustriert der Autor die neue Schlagfertigkeit.



Jens Kegel
Selbstvermarktung freihändig
Schreiben fürs Reden – auch gegen den Strom
ISBN 978-3-938358-83-2
Preis: 24,80 € • 25,50 € [A] • 37,90 CHF (UVP)
Art.-Nr. 769
www.BusinessVillage.de/bl/769

Selbstvermarktung freihändig ist die Kunst der Selbstvermarktung – Überzeugen Sie durch einzigartige und wirksame Präsentationen, Vorträge und Reden. Dieses Buch zeigt Ihnen, wie Sie Texte für Ihren einzigartigen und wirksamen Auftritt schreiben und zur starken, unverwechselbaren Marke werden.

Psychologie & Coaching



Wolf Erhardt
Ich mache doch, was ich nicht will
Wie wir täglich manipuliert werden, und wie wir uns dagegen wehren können
ISBN 978-3-86980-139-1
Preis: 24,80 € • 25,50 € [A] • 37,90 CHF (UVP)
Art.-Nr. 864
www.BusinessVillage.de/bl/864

Die Nachrichten im Fernsehen, die Werbung, der Kollege, der Vorgesetzte, das andere Geschlecht – permanent wird versucht unser Handeln zu beeinflussen. Und diese Manipulation wird immer trickreicher. Wolf Erhardt liefert mit diesem Buch eine längst überfällige Enthüllung, die uns hilft, bessere Entscheidungen zu treffen und selbstbestimmt zu handeln.



Winfried Neun
Warum es uns so schwerfällt, das Richtige zu tun
Die Psychologie der Entscheidungen
ISBN 978-3-86980-112-4
Preis: 24,80 € • 25,50 € [A] • 37,90 CHF (UVP)
Art.-Nr. 857
www.BusinessVillage.de/bl/857

An dieser inspirierenden Reise durch unsere Evolution, unsere Emotionen und unser Gehirn werden Sie erkennen, warum wir so anfällig für falsche Entscheidungen sind und was wir dagegen machen können.



Constantin Sander
Change! Bewegung im Kopf
 Ihr Gehirn wird so, wie Sie es benutzen.
 Mit neuen Erkenntnissen aus Biologie und Neurowissenschaften
 ISBN 978-3-86980-013-4
 Preis: 24,80 € • 25,50 € [A] • 37,90 CHF (UVP)
 Art.-Nr. 813
www.BusinessVillage.de/bl/813

Buch der Woche
 Hamburger Abendblatt
 6./7. November 2010

Barack Obamas Motto „Change“ hat Menschen angespornt und elektrisiert. Aber wie geht eigentlich Veränderung? Leicht verständlich und unterhaltsam belegt Dr. Constantin Sander anhand neuer wissenschaftlicher Erkenntnisse aus der Neuropsychologie und Biologie, wie persönliche Veränderung gelingen kann.

Erfolg & Karriere



Matthias Krieger
Die Lösung bist DU!
 Was uns wirklich voranbringt
 ISBN 978-3-86980-081-3
 Preis: 17,90 € • 18,50 € [A] • 29,90 CHF (UVP)
 Art.-Nr. 858
www.BusinessVillage.de/bl/858

Wie werden Visionen und Träume Wirklichkeit, wie erkennt und ergreift man seine Chancen? Matthias Krieger, erfolgreicher Unternehmer und erfolgreicher Spitzensportler, zeigt, was uns wirklich voranbringt.



Susanne Kleinhenz
Wenn das Glück missglückt
 Warum wir so ticken, wie wir ticken
 ISBN 978-3-86980-107-0
 Preis: 17,90 € • 18,50 € [A] • 29,90 CHF (UVP)
 Art.-Nr. 851
www.BusinessVillage.de/bl/851

Alle Menschen wollen glücklich sein, aber die wenigsten sind es. Lebensglück ist Typsache, denn jeder Mensch tickt anders. Mit praktisch umsetzbaren Erfolgsstrategien und Tipps erfahren Sie, wie Sie den Misserfolg verhindern, warum wir trotz allen Glücks so unzufrieden sind und was Sie dagegen machen können, um endlich ein gelingendes Leben führen zu können.



Wera Nögler
Alles im Griff
Das 1 x 1 der Büroorganisation
ISBN 978-3-86980-015-8
Preis: 17,90 € • 18,50 € [A] • 29,90 CHF (UVP)
Art.-Nr. 830
www.BusinessVillage.de/bl/830

Buch der Woche
Hamburger Abendblatt
19./20. März 2011

Mit der „Jeder-kanns-Mentalität“ kümmern sich Freiberufler, Unternehmer und angestellte Spezialisten um Post, Ablagen und das tägliche Zeitmanagement. Und die meisten verbringen mehr Zeit als nötig mit der täglichen Büroarbeit. Das muss nicht sein!



Jan Sentürk
Positive Körpersprache
Entdecke die Sprache des Lebens
ISBN 978-3-86980-052-3
Preis: 17,90 € • 18,50 € [A] • 32,90 CHF (UVP)
Art.-Nr. 833
www.BusinessVillage.de/bl/833

In seinem neuen Buch gibt Jan Sentürk praktische Tipps und erläutert, wie Körpersprache im jeweiligen Kontext zu deuten und anzuwenden ist. Und er zeigt, wie Sie eine positive Körpersprache entwickeln und aktiv einsetzen.



Oliver Groß
Spurwechsel – Jetzt mach ich es!
Mit der Notizbuchstrategie finden Sie die Lösung
ISBN 978-3-938358-89-4
Preis: 17,90 € • 18,50 € [A] • 29,90 CHF (UVP)
Art.-Nr. 787
www.BusinessVillage.de/bl/787

Dieser Karriere-Ratgeber zeigt Ihnen, wie Sie den Spurwechsel schaffen. Aus dem Veränderungswillen werden Taten. Mit der Notizbuchstrategie fallen Sie nicht immer wieder in die gleichen Handlungsmuster zurück, stehen nicht immer wieder vor den gleichen Problemen, sondern finden neue, funktionierende Handlungsalternativen. Machen Sie es jetzt!



Eva Ruppert
Ihr starker Auftritt
 Knigge heute – individuell und überzeugend
 ISBN 978-3-938358-90-0
 Preis: 17,90 € • 18,50 € [A] • 29,90 CHF (UVP)
 Art.-Nr. 788
www.BusinessVillage.de/bl/788

Eva Ruppert zeigt in diesem Buch die Interpretation eines neuen Knigge: Regeln beherrschen, ohne beherrscht zu werden. Denn der souveräne Auftritt ist neben der fachlichen Kompetenz der entscheidende Karrierefaktor und ebnet den Weg für ein rücksichtsvolles und sympathisches Miteinander.

Management



Jens-Uwe Meyer
Erfolgsfaktor Innovationskultur
 Das Innovationsmanagement der Zukunft – Corporate Creativity Studie 2011
 ISBN 978-3-86980-145-2
 Preis: 297 € • 297 € [A] • 399 CHF (UVP)
 Art.-Nr. 871
www.BusinessVillage.de/bl/871

Diese Studie zeigt auf Basis wissenschaftlich fundierter Erkenntnisse, wie das Innovationsmanagement der Zukunft aussehen muss. Auf Basis internationaler Fallstudien erfolgreicher kreativer Konzerne wie Samsung, Intel und Microsoft und vielen mehr zeigen die Autoren, wie Unternehmen ihr Innovationspotenzial nutzen können.



Sylvana Pollehn
Hier bin ich der Boss!
 Gemeinsam zum Erfolg
 ISBN 978-3-86980-137-7
 Preis: 17,90 € • 18,50 € [A] • 29,90 CHF (UVP)
 Art.-Nr. 859
www.BusinessVillage.de/bl/859

Sie haben es geschafft! Jetzt sind Sie der Chef und für Ihr Handwerk ganz allein verantwortlich. Organisieren, entscheiden, loben, toben, motivieren und vor allem Ihren Mitarbeitern zuhören, das alles – und noch viel mehr – sollen Sie können. Eine völlig neue Herausforderung, ein Sprung ins kalte Wasser, auf den Sie niemand richtig vorbereitet hat. Sylvana Pollehn erläutert in ihrem neuen Buch frisch und lebendig, wie Sie Ihre Mitarbeiter erfolgreich führen können und den Laden voranbringen.



Ronald May
Die Menschenerkenner
Wie man passende Kandidaten findet und Fehlbesetzungen vermeidet
ISBN 978-3-86980-110-0
Preis: 24,80 € • 25,50 € [A] • 37,90 CHF (UVP)
Art.-Nr. 845
www.BusinessVillage.de/bl/845



Warum erwischen Unternehmen trotz komplexer Auswahlverfahren immer wieder die falschen Mitarbeiter? Mit welchen Strategien lassen sich Fehlbesetzungen vermeiden? Ronald May, langjähriger Experte im Executive Search, gibt darauf in seinem neuen Buch die Antworten.



Jens-Uwe Meyer
Kreativ trotz Krawatte
Vom Manager zum Katalysator –
Wie Sie eine Innovationskultur aufbauen
ISBN 978-3-86980-073-8
Preis: 24,80 € • 25,50 € [A] • 37,90 CHF (UVP)
Art.-Nr. 836
www.BusinessVillage.de/bl/836



Unternehmen, die ihre Mitarbeiter zu neuen Ideen motivieren, können Berge versetzen, schnell und flexibel reagieren. Jens-Uwe Meyer illustriert in seinem neuen Buch, wie Sie mit ungewöhnlichen Denkwegen eine Innovationskultur aufbauen und Ungewöhnliches erreichen.



Roland Alter, Christian Kalkbrenner
Die Wachstums-Champions – Made in Germany
Besser als die Konkurrenz
ISBN 978-3-86980-063-9
Preis: 29,80 € • 31,80 € [A] • 49,80 CHF (UVP)
Art.-Nr. 841
www.BusinessVillage.de/bl/841



Wachstums-Champions, made in Germany – das sind Unternehmen, die sich seit Jahren erfolgreicher als die Konkurrenz am Markt behaupten. Was machen diese Unternehmen anders? Worin besteht das Geheimnis ihres Erfolges? Mit diesem Buch gewinnen Sie erstmals punktgenaue, vertiefte Einblicke darüber, wie Wachstums-Champions ticken.



Achim Kelbel
Reduziert auf mehr Markterfolg
 Visionen und Strategien einfach genial umsetzen
 ISBN 978-3-86980-058-5
 Preis: 29,80 € • 31,80 € [A] • 49,80 CHF (UVP)
 Art.-Nr. 823
www.BusinessVillage.de/bl/823

Was sind die Faktoren für wirklichen Markterfolg? Achim Kelbel konzentriert in seinem Buch die wirklichen Geheimnisse für mehr Markterfolg. Denn auf dem schmalen Grat zwischen Erfolg und Misserfolg gilt es, mit geringer Komplexität und beharrlicher Umsetzung zu balancieren. So wird der Weg von der Vision zum Markterfolg machbar.



Heinz Kaegi
Leader gesucht
 from hard work to heart work – Der Weg vom Manager zur Führungspersönlichkeit
 ISBN 978-3-86980-070-7
 Preis: 19,80 € • 20,50 € [A] • 29,80 CHF (UVP)
 Art.-Nr. 848
www.BusinessVillage.de/bl/848

Die Wirtschaft braucht für eine nachhaltige Wertschöpfung mehr Leader mit Kraft anstelle von Managern mit Macht. Der bekannte Leadership-Experte Heinz Kaegi illustriert in diesem Buch, wie Führungskräfte ihr verborgenes Potenzial entfalten.



Jörg Pfützenreuter
Einkaufen wie die Profis
 Der Wegweiser durch das moderne Beschaffungsmanagement
 ISBN 978-3-86980-006-6
 Preis: 24,80 € • 25,60 € [A] • 37,90 CHF (UVP)
 Art.-Nr. 716
www.BusinessVillage.de/bl/716

„Der Gewinn liegt im Einkauf“ – das gilt mehr denn je! Denn ein effektiv arbeitendes Beschaffungsmanagement trägt entscheidend zum wirtschaftlichen Erfolg bei. Dieses Buch liefert aktuelle und praxisnahe Anregungen und Tipps für einen zeitgemäßen Einkauf.



Jörg Osarek, Andreas Hoffmann
Die Exzellenz-Formel – Das Handwerkszeug für Berater
Tools und Techniken für mehr Beraterexzellenz
ISBN 978-3-938358-76-4
Preis: 39,80 € • 41,00 € [A] • 65,40 CHF (UVP)
Art.-Nr. 757
www.BusinessVillage.de/bl/757

Die große Kunst im Beratungsgeschäft besteht darin, sich von der Masse abzuheben, ganz gleich ob Sie alter Hase oder Newcomer sind. Dabei sind neben dem Fach-Know-how zunehmend die Soft Skills eines Beraters entscheidend. Mit diesem Buch bauen Sie Ihre nachhaltige und persönliche Exzellenz auf.



Sonja Riehm, Ashok Riehm
Bankkredit adieu! Die besten Finanzierungsalternativen
Neue Wege der Kapitalbeschaffung
ISBN 978-3-938358-52-8
Preis: 24,80 € • 25,60 € [A] • 39,90 CHF (UVP)
Art.-Nr. 700
www.BusinessVillage.de/bl/700

Kapital ist der Treibstoff jedes Unternehmens, unabhängig von Größe und Situation, wie Gründung, Wachstum oder Krise. Basel II und Bankenkrise sind nur zwei Stichwörter, die die klassische Finanzierung über die vertraute Hausbank zunehmend unmöglich machen. Aber es gibt eine Fülle alternativer Finanzierungsmöglichkeiten.



Ralf Deckers, Gerd Heinemann
Trends erkennen – Zukunft gestalten
Vom Zukunftswissen zum Markterfolg
ISBN 978-3-938358-78-8
Preis: 34,80 € • 35,90 € [A] • 56,80 CHF (UVP)
Art.-Nr. 756
www.BusinessVillage.de/bl/756

Trends und Entwicklungen sind schnell ausgemacht! Doch wie wirken sich diese auf mein Unternehmen aus? Wie kann man dieses Zukunftswissen in Markterfolg wandeln? Dieses Buch ist mehr als der berühmte Blick in die Kristallkugel. Es verdeutlicht die wichtigsten Trends der Zukunft und zeigt, wie Sie die Weichen stellen müssen, um Chancen optimal zu verwerten.



Wolf Rübner, Ulrich Wunsch
Professionelles Projektmanagement in Kultur und Event
 Baupläne, Kompetenzen, Methoden, Werkzeuge
 ISBN 978-3-938358-87-0
 Preis: 24,80 € • 25,50 € [A] • 37,90 CHF (UVP)
 Art.-Nr. 714
www.BusinessVillage.de/bl/714

Events in Kultur, Sport und Wirtschaft werden heutzutage als Investition und nicht mehr als Jubelfeier betrachtet. Tempo und Professionalität ist das Einzige, was zählt. Dieses Buch zeigt Ihnen Methoden, Tools und Techniken für eine erfolgreiche Projektarbeit.

PR & Kommunikation



Hans Eigenmann
KLARTEXT!
 Wie uns Kommunikation gelingt
 ISBN 978-3-86980-119-3
 Preis: 24,80 € • 25,60 € [A] • 37,90 CHF (UVP)
 Art.-Nr. 853
www.BusinessVillage.de/bl/853

Ob Small Talk, Verkaufsgespräch, Brief oder E-Mail: Häufig plaudern wir einfach drauflos und kommen nicht auf den Punkt. Sachgerechte, klare, offene und ehrliche Kommunikation ist selten. Dieses Buch zeigt Ihnen, wie Sie zukünftig Überzeugungskraft entfalten, Kommunikationsfallen umgehen, präzise und situationsgerecht formulieren und dadurch einfach besser ankommen.



Tilo Dilthey
TEXT-TUNING
 Das Konzept für mehr Werbe-Wirkung
 ISBN 978-3-86980-114-8
 Preis: 17,90 € • 18,50 € [A] • 29,90 CHF (UVP)
 Art.-Nr. 838
www.BusinessVillage.de/bl/838



TEXT-TUNING ist das Buch für mehr Werbe-Wirkung und für alle, die mit Texten mehr bewirken wollen. Praxiserprobt. Direkt einsetzbar. Mit Vergnügen lesbar.



Bernhard Kuntz
Mit PR auf Kundenfang
Pressearbeit für Einzelkämpfer, Dienstleister und beratende Berufe
ISBN 978-3-938358-67-2
Preis: 29,80 € • 31,80 € [A] • 49,80 CHF (UVP)
Art.-Nr. 742
www.BusinessVillage.de/bl/742

Pressearbeit für Einzelkämpfer und Kleinunternehmer heißt Schlagzeilen machen. Dieses Buch zeigt Ihnen, wie Sie der Welt sagen, dass es Sie gibt. Und im Handumdrehen kommen die lukrativen Aufträge zu Ihnen ...



Leonie Walter, Markus Walter
Gewusst wie – Das 1 × 1 der Pressearbeit
So wird Öffentlichkeitsarbeit zum Erfolg
ISBN 978-3-86980-012-7
Preis: 17,90 € • 18,50 € [A] • 29,90 CHF (UVP)
Art.-Nr. 783
www.BusinessVillage.de/bl/783

„Wie komme ich in die Zeitung?“ – Für kleine und mittelständische Unternehmen ist die Pressearbeit oft ein Buch mit sieben Siegeln. Erfahren Sie, wie Pressemitteilungen mit News-Wert entstehen, wie man gekonnt mit Journalisten umgeht und langfristige Beziehungen zu Medien pflegt.



Andreas Gruhl
Der ÖKOSOMIE-Effekt
Wie Marken und Kommunikation widerstandsfähiger werden
ISBN 978-3-86980-056-1
Preis: 17,90 € • 18,50 € [A] • 29,90 CHF (UVP)
Art.-Nr. 835
www.BusinessVillage.de/bl/835

Andreas Gruhl macht interessante Wege der Markeninszenierung deutlich und zeigt, welche Chancen und Risiken in den Aspekten der Nachhaltigkeitsdiskussion stecken. Von dem ehrlichen Dialog mit den Konsumenten über Ökologie und Soziales bis hin zum Meta-Thema der globalen Transparenz definiert dieses Buch die neuen Spielregeln für eine nachhaltige Markenkommunikation und zeigt, wie durch Wertevermittlung der Marktwert steigt.



Dietrich Homburg, Nora Crocoll

Wirkungsvolle Produkt-PR

Einblicke in die Welt der Fachpresse

ISBN 978-3-86980-014-1

Preis: 29,80€ • 31,80€ [A] • 49,80 CHF (UVP)

Art.-Nr. 828

www.BusinessVillage.de/bl/828

Ziel wirksamer Pressearbeit ist es, Produkte bekannt zu machen und ein positives Firmenimage in der Öffentlichkeit aufzubauen. Um das zu erreichen, ist weit mehr gefragt, als einfach Presstexte runterzuschreiben und nach Schema F zu verbreiten. Dietrich Homburg und Nora Crocoll gewähren Ihnen in diesem Buch einen Blick hinter die Kulissen und zeigen, wie Fachredaktionen und -redakteure arbeiten.

Hörbücher

Richtig führen ist einfach



Matthias K. Hettl
Richtig führen ist einfach
Der Führungskompass zur wirksamen Mitarbeiterführung
103 Min. Spieldauer auf 2 CDs
ISBN 978-3-938358-85-6
Preis: 19,80 € • 20,50 € [A] • 29,90 CHF (UVP)
Art.-Nr. 779
www.BusinessVillage.de/bl/779

Hörbuch der Woche
Hamburger Abendblatt
27./28. März 2010

Praxisorientiert und didaktisch aufbereitet vermittelt Ihnen dieses Audiotraining nützliche Tools und Techniken, um Ihren Führungsalltag zu meistern, die eigenen Führungstechniken systematisch zu verbessern und Ihre Wirksamkeit deutlich zu steigern.

Das schreibt die Presse:

*„Dieses Hörbuch liefert auf zwei CDs eine Druckbetankung zum Thema Führung [...] und empfiehlt sich als Standardausstattung für den Firmenwagen einer jeden Nachwuchsführungskraft. ***** exzellent“*

Hamburger Abendblatt, 27./28. März 2010

WOW-Marketing



Claudia Hilker
WOW-Marketing
Besser verkaufen mit kreativen Marketingideen
70 Min. Spieldauer
ISBN 978-3-938358-66-5
Preis: 19,80 € • 20,50 € [A] • 29,90 CHF (UVP)
Art.-Nr. 807
www.BusinessVillage.de/bl/807

Heute reicht es nicht mehr, Ihren Kunden ein „AHA“ zu entlocken. Es muss schon ein echtes „WOW!“ sein: Überraschung, Erstaunen, Verblüffen. Eine Begeisterung, die nachhaltige Emotionen weckt – eine Begeisterung, die Ihre Kunden zu Empfehlern macht.

Preis pro Band der Edition PRAXIS.WISSEN: 21,80 € • 22,50 € [A] • 35,90 CHF (UVP)

Persönlicher Erfolg

Stephan Kasperczyk, Alexander Scheel
Projektmanagement kompakt – Systematisch zum Erfolg
Soft Skills und Techniken für Projektleiter
Art.-Nr. 559 • ISBN 978-3-934424-92-0

Christiane Drühe-Wienholt
Endlich frustfrei! Chefs erfolgreich führen
Die besten Tricks für harte Fälle
Art.-Nr. 596 • ISBN 978-3-938358-42-9

Albert Metzler
Alternatives Denken
Vom fremden Chaos zu eigener Struktur
Art.-Nr. 631 • ISBN 978-3-938358-05-4

Irmtraud Schmitt
Geschäftsbriefe und E-Mails – Schnell und professionell
Moderne Korrespondenz leicht gemacht
Art.-Nr. 646 • ISBN 978-3-938358-32-0

Stéphane Etrillard
Gesprächsrhetorik
Souverän agieren – überzeugend argumentieren
2. Auflage
Art.-Nr. 812 • ISBN 978-3-938358-11-5

Präsentieren und konzipieren

Anita Hermann-Ruess
Speak Limbic – Wirkungsvoll präsentieren
Präsentationen effektiv vorbereiten, überzeugend inszenieren und erfolgreich durchführen
Art.-Nr. 625 • ISBN 978-3-938358-27-6

Sonja Ulrike Klug
Konzepte ausarbeiten – schnell und effektiv
Tools und Techniken für Pläne, Berichte und Projekte
4., aktualisierte und erweiterte Auflage
Art.-Nr. 772 • ISBN 978-3-938358-82-5

TOPSELLER

Richtig führen

Matthias K. Hettl
Richtig führen ist einfach
Der Führungskompass zur wirksamen Mitarbeiterführung
Art.-Nr. 555 • ISBN 978-3-934424-96-8

Ruth Hellmich
Führen mit Coaching
Vom Potenzial zur Spitzenleistung
Art.-Nr. 643 • ISBN 978-3-938358-08-5

Christiane Drühe-Wienholt
Plötzlich Führungskraft
Tipps und Tools für effektives Management
3., überarbeitete und erweiterte Auflage
Art.-Nr. 774 • ISBN 978-3-938358-81-8

Vertrieb und Verkauf

Anne M. Schüller

Zukunftstrend Empfehlungsmarketing

Der beste Umsatzbeschleuniger aller Zeiten

5. Auflage

Art.-Nr. 854 • ISBN 978-3-86980-154-4



Anita Hermann-Ruess

Sell Limbic – Einfach verkaufen

Entdecken Sie täglich neue Verkaufspotenziale – werden Sie zum Spitzenverkäufer

Art.-Nr. 606 • ISBN 978-3-938358-45-0

Stéphane Etrillard

Sog-Selling – Einfach unwiderstehlich verkaufen

Das Sofort-Programm mit Langzeitwirkung

Art.-Nr. 726 • ISBN 978-3-938358-59-7

Melanie von Graeve

Events und Veranstaltungen professionell managen

Tipps und Tools für die tägliche Praxis

2., aktualisierte und erweiterte Auflage

Art.-Nr. 759 • ISBN 978-3-938358-62-7

Stéphane Etrillard

Vertriebsmotivation und Vertriebssteuerung

So bringen Sie Ihren Vertrieb auf Vordermann

2., aktualisierte und erweiterte Auflage

Art.-Nr. 809 • ISBN 978-3-938358-25-2

Hanspeter Reiter

Allein erfolgreich – Akquise einfach so nebenbei

Verkaufen, Marketing und PR für Berater, Freelancer und Trainer

Art.-Nr. 776 • ISBN 978-3-86980-003-5

PR und Kommunikation

Hajo Neu, Jochen Breitwieser

Public Relations

Die besten Tricks der Medienprofis

2., aktualisierte und erweiterte Auflage

Art.-Nr. 794 • ISBN 978-3-938358-93-1

Klaus Schmidbauer

Professionelles Briefing – Marketing und Kommunikation mit Substanz

Damit aus Aufgaben schlagkräftige Konzepte werden

Art.-Nr. 549 • ISBN 978-3-938358-26-9

Frank Wilmes

Krisen-PR – Alles eine Frage der Taktik

Die besten Tricks für eine wirksame Offensive

2. Auflage

Art.-Nr. 557 • ISBN 978-3-938358-30-6

Roland Bischof

Wie Profis Sponsoren gewinnen

Basiswissen und Leitfaden für die Praxis

3. Auflage

Art.-Nr. 691 • ISBN 978-3-938358-40-5

Saim Rolf Alkan

1×1 für Online-Redakteure und Online-Texter

Einstieg in den Online-Journalismus

2., aktualisierte und erweiterte Auflage

Art.-Nr. 767 • ISBN 978-3-938358-92-4

Unsere Bücher und Audiotrainings im Buchhandel und im Internet

Alle Titel aus diesem Katalog gibt es in jeder gut sortierten Buchhandlung. Fragen Sie Ihre/n Buchhändler/in. Sie werden dort kompetent beraten.

Oder Sie gehen direkt auf unsere Website. Dort erhalten Sie zusätzlich fast alle Bücher auch als E-Book und Sie können in unserem kostenlosen Online-Magazin in Hunderten von Artikeln schmökern oder das wöchentliche Gratis-Wissens-Update abonnieren.

Und mit wenigen Klicks bestellen Sie Ihre Bücher, Hörbücher und E-Books.



Ihre Bestellmöglichkeiten

www.BusinessVillage.de
Fax +49 (0)5 51/20 99-1 05
E-Mail sales@BusinessVillage.de

Wenn Sie Fragen haben oder lieber telefonisch bestellen wollen, rufen Sie uns an unter:
Fon +49 (0)5 51/20 99-1 00

Und natürlich in allen Buchhandlungen.

Unsere Autoren stehen für Veranstaltungen, Fachartikel und Interviews zur Verfügung. Weitere Auskünfte erhalten Sie direkt beim Verlag.

Geschäftsführung, Lektorat

Christian Hoffmann
Fon +49 (0)5 51/20 99-1 02
E-Mail verlag@BusinessVillage.de

Marketing, Presse, Vertrieb

Jens Grübner
Fon +49 (0)5 51/20 99-1 04
E-Mail presse@BusinessVillage.de

Auslieferung Deutschland/Österreich

VSB – Verlagsservice Braunschweig GmbH
Georg-Westermann-Allee 66
38104 Braunschweig

Fon +49 (0) 18 05 70 87 09
Fax +49 (0)5 31 7 08-6 19
E-Mail bestellung@vsb-service.de

Auslieferung Schweiz

Buchzentrum AG (BZ)
Industriestrasse Ost 10, CH-4614 Hägendorf
Fon +41 (0) 62 2 09 26 27

Kundenbetreuung/Vertrieb/Marketing

DESSAUER
Räffelstrasse 32, CH-8036 Zürich
Fon +41 (0) 44 4 66 96 96
Fax +41 (0) 44 4 66 96 69
E-Mail dessauer@dessauer.ch

Außendienst

Stefan Reiss und Claudia Gyr
E-Mail stefan.reiss@dessauer.ch