

## ***Fragetechnik Schnell Trainiert***

Kernstück des Buches sind 39 praktische Techniken als Teil einer DOPPEL-CHECK-LISTE: Mit ihr können Sie sofort beurteilen, ob eine Maßnahme zur Wissensvermittlung gehirn-gerecht und damit sinnvoll ist.

Die Autorin hat dieses Buch als praktisches Trainingsprogramm konzipiert. Spiele und Übungen ermöglichen es dem Leser, die Fragetechnik aktiv zu trainieren. Der kurze theoretische Teil verdeutlicht Hintergrund und Ziele des Trainingsprogramms.

Lernen ist nur dann trocken, langweilig, frustrierend oder schwierig, wenn die Arbeitsweise des Gehirns nicht berücksichtigt wird (was leider in der Schule recht häufig der Fall ist). Das Problem ist jedoch lösbar, wenn Sie als Eltern/Erzieher wissen, worauf es ankommt! Die Informationen im Buch basieren auf jahrzehntelangen Seminarerfahrungen in den USA und Europa. Das heißt, die Tips sind von vielen Tausenden von Teilnehmern geprüft und für gut befunden worden. Die Hilfestellungen beziehen sich vorwiegend auf jüngere Kinder (Grundschulalter), weil die Autorin vor allem den "Schulpflichtigen" helfen will.

Fragetechnik schnell trainiert Das Trainingsprogramm für Ihre erfolgreiche Gesprächsführung MVG Verlag

Ziele definieren, Maßnahmen planen und endlich tun, was getan werden muss

Methoden für die erfolgreiche Praxis

Mit Soft Skills erfolgreich in der Immobilienbranche

Planen, Entwickeln, Verhandeln

Das innere Archiv & Stroh im Kopf

Spielen macht klug

Fangfragen im Vorstellungsgespräch souverän meistern

**Produkte, die am Markt vorbei konzipiert werden, sind unverkäuflich. Selbst ein perfekter Vertrieb oder gar Preisreduzierungen richten hier nur noch wenig aus. Der Schlüssel zum Erfolg sind dagegen die Bedürfnisse der Zielgruppe. Dies zeigt Arno Langbehn mithilfe der von ihm entwickelten und erprobten Methode tuwun® (tell us what you need). Im Mittelpunkt dieses Verfahrens steht die umfassende Marktforschung, die über offene, zielgerichtete Interviews oder Gruppendiskussionen im Dialog mit den Kunden erfolgt. Auf dieser Grundlage werden schließlich Produkte entwickelt, die wirklich an die Kundenbedürfnisse angepasst sind und für die sie zu zahlen bereit sind. Teure und oft ineffiziente Marktforschungsagenturen werden dadurch überflüssig. Dieses Buch ermöglicht einen schnellen Einstieg in die beschriebene Methode und liefert das nötige Basiswissen für die effektive Produktentwicklung. Die CD- ROM bietet zusätzliche Kapitel und praktische Arbeitshilfen.**

Ob es sich um eine Dienstleistung, ein Produkt oder die eigene Meinung handelt, die man verkaufen will - aus strategischer Sicht ist der Vorgang immer gleich. Vera F. Birkenbihl zeigt, worauf es ankommt und wie man erfolgreich verhandelt. Dazu hat sie ein eigenes Konzept der Bio-Logik, Psycho-Logik und Logik entwickelt, indem sie eindrucksvoll darstellt, warum zuerst die bio-logischen und psycho-logischen Aspekte berücksichtigt werden, bevor man sich dann logischen Fakten, Gründe und Tatsachen zuwenden kann. Wie man erfolgreich verhandelt, zeigt dieses Buch, das auf der Basis der jahrelangen Seminararbeit der Autorin basiert. Ein Buch für alle, die immer überzeugen wollen.

Die Birkenbihl-Methoden unterstützen seit Jahrzehnten Kinder und Erwachsene in ihrem Denken und Lernen und helfen das Wissen aus Alltag, Arbeit und Schule effizient zu verarbeiten und zu festigen. Die gehirn-gerechten Arbeitstechniken erleichtern das Erlernen von Fremdsprachen und helfen dabei die Grundregeln der Kommunikation zu vertiefen und sich bestens auf Präsentationen und Tests vorzubereiten. In Best Of Birkenbihl sind die wichtigsten und erfolgreichsten Lernmodelle von Expertin Vera F. Birkenbihl zusammengeführt, um die eigenen Potenziale zu nutzen und voll zu entfalten: - Übungen, Tipps und KaWas zu Kommunikation, Fragetechnik und Rhetorik - Denkwerkzeuge für den Alltag - Assoziative Lernspiele - Gehirn-gerechtes Lernen - Fremdsprachen lernen mit der Birkenbihl-Methode Das umfassende Birkenbihl-Standardwerk: So werden Sie vom Gehirn-Besitzer zum Gehirn-Benutzer!

Verbessern Sie Ihre geistigen Fähigkeiten mit der Fortsetzung von Stroh im Kopf? Intelligenz ist nicht allein angeboren, sondern kannerworben und im Laufe des Lebens nachhaltig verbessert werden. Mit der Metapher des Inneren Archivs – sämtliche Daten, Fakten, Informationen und Ideen – fasst Vera F. Birkenbihl all das zusammen, was Sie jemals gelernt haben. In Form eines neuronalen Wissens-Netzes sind all diese Bereiche verbunden. Der richtige Umgang mit diesem Netz ist entscheidend für Ihre Intelligenz und Ihre Kreativität. In 18 leicht verständlichen Modulen erklärt Coaching-Koryphäe Vera F. Birkenbihl Schritt für Schritt, wie das Innere Archiv aufgebaut ist und wie Sie es optimal managen, um dadurch Ihre geistigen Fähigkeiten nachhaltig zu verbessern.

**Das 30-Tage-Trainings-Programm**

**Stärken und Talente entdecken und gezielt einsetzen**

**Lehren und Lernen in der Wirtschaft**

**Selbstorganisation - Akquisitionsstrategien - Verkaufsgesprächstechnik**

**Kompaktkurs Verkaufen im B2B  
Beratungskompetenz für Personaler - inkl. Augmented Reality-App  
Steigern Sie Ihre Intelligenz durch nachhaltiges Gehirnmanagement  
Best of Birkenbihl**

*Nur durch attraktive und nachhaltige Gewinne kann das unternehmerische Engagement und Risiko entgolten, das Eigenkapital gestärkt und dem zunehmenden Wettbewerbsdruck Paroli geboten werden. Der Leitfaden "Mittelstandspraxis" bietet bewährte Hinweise, Tipps und Checklisten zur Steigerung des Unternehmenserfolgs. Diese können unabhängig von Betriebsgröße, Branche und Unternehmensform eingesetzt werden. wirksam, pfiffig und preiswert werben neue Kundengruppen identifizieren, gewinnen und länger behalten versteckte Ressourcen mobilisieren Vermögen schützen, bewahren und nachhaltig steigern 16 Autoren mit langjähriger unternehmerischer und beraterischer Erfahrung berichten aus ihrer Praxis und zeigen Abkürzungen zum Erfolg. Sabine Andreadis Willi Bayer Irys Ehmann Kleo Eisenlohr Dirk Gieschen Gerhard Gieschen Walfried O. Sauer Sanjay Sauldie Barbara Schäfer-Ernst Willi Dörr Walter Siepe Prof. Dr. Hans-Werner Stahl Jörg Steiner Grit Wendisch Herbert Wild Bettina Zastrow*

*Dieser Klassiker hilft seit Jahrzehnten jedem, durch die Anwendung der richtigen Kommunikationsregeln sich selbst und andere besser zu verstehen und so auch in schwierigen Situationen erfolgreich zu kommunizieren. Die Erfolgsautorin Vera F. Birkenbihl bietet alles, was man braucht, um die eigenen Inhalte möglichst überzeugend zu transportieren und gleichzeitig die Reaktionen seiner Mitmenschen besser zu interpretieren. Mit zahlreichen einfachen Übungen, Experimenten und Spielen illustriert sie die theoretischen Ausführungen und macht Sie Schritt für Schritt zu Kommunikationsprofis.*

*Paracords (kurz für Parachute cords) sind dünne und leichte Seile aus Nylon, die ursprünglich im Zweiten Weltkrieg für Fallschirmleinen eingesetzt wurden. Heute werden sie längst nicht mehr nur vom Militär verwendet: das Knüpfen von Armbändern, Gürteln oder Schlüsselanhängern aus Paracords erfreut sich immer größer werdender Beliebtheit, wobei die verschiedensten Knoten angewandt werden. J. d. Lenzen ist ein Experte im Bereich Knoten und Knüpfen mit Paracords - er hat unter anderem das Fusionsknüpfen erfunden. In seinem Buch führt er den Leser durch 35 verschiedene Paracordfusionsknoten, die noch nie in einem Buch präsentiert wurden. Über 800 Fotos und leicht verständliche Schritt-für-Schritt-Anleitungen machen dieses Buch zum idealen Begleiter sowohl für Anfänger als auch Fortgeschrittene. ++ Ausgangssperre, Homeoffice, keine sozialen Kontakte? So furchtbar die aktuelle Corona-Krise ist, sie kann auch wahnsinnig langweilig sein. Dieses Buch ist eine prima Beschäftigung, bringt die*

*Farben der Welt in deine eigenen vier Wände und hilft dir in Zeiten der Isolation deine Kreativität auszuleben. Bleib gesund! ++*

*Niedergelassene Zahnärzte müssen nicht nur medizinisches Geschick unter Beweis stellen, auch unternehmerische- und Führungs-Qualitäten sind gefragt. Die Autoren beschreiben den Weg zur erfolgreichen Praxis anhand von Themenblöcken: der Zahnarzt als Unternehmer-Persönlichkeit, Betriebswirtschaft, professioneller Praxisauftritt, Teamaufbau und -führung, Organisation und Zeitmanagement, Beratungs- und Aufklärungsgespräche. Fallbeispiele und Praxistipps erleichtern die Analyse der eigenen Situation. Checklisten, Formulare und Textvorlagen auf CD-ROM.*

*Professionelle Verhandlungstechniken mit Experimenten und Übungen*

*Unternehmen Zahnarztpraxis - die Bausteine des Erfolgs*

*Power Learning*

*Teamführung, Betriebswirtschaft, Marketing, Zeitmanagement, Zukunftstrends*

*effektive Gesprächstechniken ; [Handbuch für die Kommunikation von Fach- und Führungskräften]*

*Das innere Archiv*

*Mittelstandspraxis*

*Bänder, Taschen, Anhänger und mehr*

Unsere Welt ist eine Welt der Krisen. Der damit verbundene Wandel eröffnet Chancen, das Arbeitsleben neu zu gestalten. Um das Potential und die Gestaltungskraft des Individuums in Arbeitsprozessen zu entdecken, ist das Selbst-Bewusstsein über die eigene Rolle in der Organisation entscheidend. Dieser Band zeigt Grundlagen und Anregungen für die Entwicklung einer systemisch-wertschätzenden Organisations- und Personalentwicklung. Die Beziehungen zwischen den Akteuren werden systemisch betrachtet. Der wertschätzende Aspekt bezieht sich auf die Schärfung der individuellen Ebene: Er zeigt Möglichkeiten zur systematischen Reflexion von eigenen Werten und Haltungen zum Arbeitsprozess. Das Buch ist im Kontext eines explorativ angelegten Forschungsprojekts »Lernen – Erfahren – Austauschen (LEA): Benchmarking in Kindertageseinrichtungen« in enger Zusammenarbeit mit Fach- und Führungskräften aus der Jugendhilfe entstanden. Die Erkenntnisse lassen sich auf die Organisationen anderer Branchen übertragen. Our world is full of crises. The changes that crises bring with them open up opportunities to re-shape working life. Discovering the potential and creative power of individuals in work processes requires an self-awareness of their own role in an organisation. This book shows basic principles and suggestions for promoting systemically appreciative organisational and human resources development. Relations between actors are considered from a systemic perspective. The appreciative aspect relates to enhancement at the individual level, and shows how the reflection on an individual's own values and attitudes towards the work process can be encouraged. The book was written in the context of an exploratory research project "Lernen – Erfahren – Austauschen (LEA) Benchmarking in Kindertageseinrichtungen" (Learning – Experiencing – Exchanging Ideas – Benchmarking in Children's Daycare Facilities) in close cooperation with skilled and managerial staff in youth services. The findings can be applied to organisations in other fields.

Die Medienlandschaft mit ihren vielfältigen Werbeangeboten wird für Unternehmen immer unübersichtlicher. Sie wollen ihre Werbeziele effizient und ihre Budgets effizient einsetzen. Von Mediaberatern erwarten sie deshalb ein hohes Maß an Beratungskompetenz. Doch kein Medium ohne kostenloser Beratung ohne Auftrag leben. Hier ist verkäuferisches Geschick gefragt. In diesem „Verkaufskurs“ beschreibt Markus I. Reinkens den kompletten Verkaufsprozess der Mediaberatung von der Kundenakquisition bis zum Abschluss. Zahlreiche Beispieldialoge, Skripte und Praxisbeispiele machen das Buch zu einem wertvollen Begleiter für alle, die ihre Umsätze und Gewinne steigern wollen. Neu in der 2. Auflage: Wie Medien im Internet-Zeitalter erfolgreich verkaufen und zusätzliche wichtige Checklisten.

Der Autor liefert 200 handfeste Tipps aus den Bereichen Verkaufspsychologie, Rhetorik und Organisation, die der Leser sofort in seiner Verkaufspraxis einsetzen kann. Ein Buch, das für "gestandene Praktiker" ebenso wertvoll ist wie für junge Verkaufsmitarbeiter, die an neuen und gewerbliche Kunden verkaufen.

Dieses hier ist ein Arbeitsbuch. Es soll auf dem Schreibtisch liegen, mitgenommen und mit persönlichen Notizen ergänzt werden. Es ist ein Notizbuch für den journalistischen Alltag, für große und kleine Geschichten, lange und kurze Recherchen, investigative und einfache Themen für Anfänger, Einsteiger, ebenso wie für erfahrene Journalistinnen und Journalisten. Für diejenigen, die wissen wollen, wie es geht und für diejenigen, die wissen wollen, ob es noch besser geht. Es geht hier also um den Recherche-Alltag: Wie arbeite ich besser, präziser, effektiver, fundierter? Wirklich alle Chancen der Recherche aus? Habe ich auch nichts übersehen? Dabei gibt es natürlich keine Trennung zwischen Online und Offline. Alles gehört zur Recherche.

Wer das Sagen hat, sollte reden können

Auf dem Weg zum Profi im Verkauf

Von Abschlußtechnik bis Zuhören

d. Trainingsprogramm für Ihre erfolgreiche Gesprächsführung

Strategien, Werkzeuge, Hintergründe

Vom Gehirn-Besitzer zum Gehirn-Benutzer

Arbeitsbuch Journalistische Recherche

Ein Verkaufskurs für mehr Umsatz und Gewinn

**Dieses Buch vermittelt erfahrenen Maklern anregende Denkanstöße und Einsteigern eine solide Basis für ihren dauerhaften Erfolg bei der Vermittlungsarbeit. Die Autorin stellt dazu anschaulich bewährte sowie neue Marketinginstrumente vor und gibt Tipps für deren optimale Kombination. Der Leser lernt die systematische Entwicklung des Kundenkontakts vom Erstkontakt über den Orientierungstermin bis zum Vertragsabschluss ebenso wie wichtige Techniken zur Marktwertermittlung. Nützlich für die tägliche Arbeit sind die enthaltenen Checklisten, Vertrags- und Anzeigenmuster.**

**Das optimale Training fürs perfekte Vorstellungsgespräch. Selbstsicher und gelassen ins Vorstellungsgespräch gehen? Leichter gesagt als getan, denn die Angst vor kniffligen Fragen ist groß. Dieser praxisnahe Ratgeber macht Bewerber fit fürs Rededuell mit dem Personal und zeigt, wie man**

**auch bei Fangfragen nicht ins Schwitzen kommt. Manchmal muss man nur etwas Zeit gewinnen für den rettenden Einfall - und kann dann mit der richtigen Antwort punkten. Die Experten von der CoachAcademy demonstrieren, wie man den Personaler mit einer bildhaften Sprache von seinen Fähigkeiten überzeugt und das Vorstellungsgespräch aktiv gestaltet. Zahlreiche Personalchefs verraten in Interviews Tipps und Tricks und erklären, worauf Bewerber im Ernstfall achten sollten.**

**Wie kommt es, dass man sich an die Namen der Superstars erinnert, aber plötzlich nicht mehr weiß, wie der neue Kunde heißt? Vera F. Birkenbihl weiß, was die Qualität unseres Gedächtnisses bestimmt: Die Art der Wahrnehmung ist entscheidend. Je interessanter die Information ist, umso leichter merken wir sie uns. Denn was wir intensiv und mit allen Sinnen wahrnehmen, bleibt in unserem Gedächtnis besser gespeichert und lässt sich leicht abrufen. Mit Vera F. Birkenbihls "Wissens-Spielen" lassen sich Probleme - beruflich wie privat - kreativer und origineller lösen - So wird Lernen zum Kinderspiel! Aus dem Inhalt: - Die besten Spiele für ein tolles Namensgedächtnis - Erprobt und tausendfach getestet: die beliebtesten Varianten aus den Seminaren - Mit völlig neuen Übungen und unveröffentlichten Beispielen - Sie verrät ihre besten Methoden und völlig neue Spiel-Ideen**

**Leser erhalten einen umfassenden Blick auf die professionelle Anwendung von „Soft Skills“, erläutert anhand von Beispielen aus dem Immobilienbereich. Wichtige Werkzeuge werden aus praktischer und psychologischer Sicht erörtert. Wesentliche Techniken des NLP, der Kommunikation und des Verhandeln werden anschaulich dargestellt. Das Buch kann als Leitfaden für ein erfolgreiches Gespräch genutzt werden. Spannende Fälle aus der Praxis schildern typische Situationen und Abläufe, machen Fehler deutlich und bieten Lösungen und Verbesserungsvorschläge. Mit vielen Beispielen und konkreten Tipps.**

**Praxiswissen für Einsteiger und Profis**

**Mit olympischem Verkaufen zum Erfolg**

**Kommunikation und Rhetorik**

**Werkstattbuch Familienzentrum**

**Psycho-logisch richtig verhandeln**

**Erfolgreich Kunden und Aufträge gewinnen**

**Wissens-Spiele**

**Der persönliche Erfolg**

Das "ABC des Verkaufserfolgs" ist ein Praxislexikon, mit dem Verkäufer täglich arbeiten können, um ihren Verkaufserfolg stetig zu verbessern.

Georg Sorge beschreibt in seinem Buch alle Phasen der erfolgreichen Verhandlungsführung im Einkauf – von der richtigen Vorbereitung bis zum Abschluss und der Nachbereitung. Nach den Grundlagen der Kommunikation, Psychologie und Soziologie, die beim Verhandeln eine Rolle spielen, werden die Besonderheiten von Verhandlungen im Bereich Einkauf thematisiert. Der Autor bringt seine langjährige Erfahrung aus der eigenen Einkaufs- und Verkaufspraxis sowie aus Verhandlungsseminaren in die Darstellungen mit ein und stellt das notwendige Rüstzeug für professionelle Verhandlungsführer vor. Das Buch gibt zahlreiche Empfehlungen und Anregungen für die Praxis, mit deren Hilfe jeder Leser seine Verhandlungskompetenz steigern kann. Checklisten, Worksheets, Hinweise auf kulturelle Einflüsse und Tipps zur chinesischen Verhandlungsmentalität ergänzen das Buch.

Stures Pauken macht keinen Spaß. Es ist ineffektiv und ermüdend. Und wer erinnert sich nicht an die eigene Schulzeit, die Vokabeln und Grammatikregeln, die partout nicht in den Kopf wollten? Damit ist jetzt Schluß, denn effektives Lernen beinhaltet weit mehr als bloßes Auswendiglernen und Abspulen von Informationen. Das hier vorgestellte 5-Punkte-Programm richtet sich an alle interessierten Leser, die endlich richtig lernen möchten. Ausführliche Selbsttests zum Lernverhalten und übersichtliche Trainingsprogramme machen das Buch sofort umsetzbar.

Das professionell geführte Verkaufsgespräch bleibt - trotz zahlreicher technischer Neuerungen und Hilfsmittel für den Außen- und Innendienst - das A und O jeder erfolgreichen Vertriebstätigkeit. Das Buch bietet wertvolle Unterstützung bei der Überprüfung und Aktualisierung Ihrer Arbeitstechnik. Die 3. Auflage enthält ausführliche Erläuterungen zum Thema Kaufmotive und -bedürfnisse des Kunden, liefert zahlreiche Beispiele aus verschiedenen Branchen und viele neue praktische Tipps.

So werden Sie ein Top-Verkäufer

Paracord-Basic

Der erfolgreiche Mediaberater

Verhandeln im Einkauf

Professionelle Akquise für Immobilienmakler

Kommunikationstraining

Zwischenmenschliche Beziehungen erfolgreich gestalten

### Grundlagen, Instrumente und Beispiele

Dieses Buch beschreibt Chancen und Risiken von Social Media und Digitalisierung für den Vertrieb. An anschaulichen Beispielen wird deutlich, wie die Welt der sozialen Netzwerke erst durch persönliche Begegnungen an Wert gewinnt und wie es gelingt, Angebote direkt aus den Bedürfnissen der Menschen heraus zu entwickeln. Das Buch regt Verkäufer und uns alle dazu an, sich nicht mehr dem technologischen Druck zu beugen, sondern die Kommunikation von Mensch zu Mensch zu fördern. Mit einem Vorwort von Prof. Dr. Thorsten Hennig-Thurau.

Dieses Buch vermittelt Verkäufern und Vertriebsmitarbeitern, wie sie Spitzenleistungen erzielen und ihren Vorsprung gegenüber der Konkurrenz so ausbauen, dass er unweigerlich zum Abschluss führt. Ausschlaggebend für den Verkaufserfolg ist dabei meist nicht das überlegene Produkt oder die umfassendere Dienstleistung, sondern der kleine, aber feine Unterschied zwischen einem guten und einem sehr guten Verkäufer. Genau darauf kommt es an, denn im Verkauf ist es ähnlich wie im Sport: Nur der Erste macht den großen Deal. Der Zweite ist der erste Verlierer. Rainer Frieß erläutert die wichtigsten Strategien und Techniken für erfolgreiche Verkaufsgespräche – und das abhängig vom jeweiligen Kundentyp. Er erklärt, welche vier Grundtypen es nach INSIGHTS MDI® gibt, woran man diese erkennt und wie man sie typgerecht und erfolgreich zum Kauf führt. Das Buch ist kompakt, klar strukturiert, zum schnellen Durcharbeiten gedacht und für die direkte Umsetzung im Verkaufsalltag geeignet. Mit einem Vorwort der dreifachen Olympiamedaillen-Gewinnerin Christa Kinshofer.

Paracords (kurz für Parachute Cords) sind dünne, leichte Seile aus Nylon, die ursprünglich im Zweiten Weltkrieg für Fallschirmleinen eingesetzt wurden. Heute werden sie jedoch längst nicht mehr nur vom Militär verwendet: Das Knüpfen von Armbändern, Gürteln oder Schlüsselanhängern aus Paracords erfreut sich immer größerer Beliebtheit, wobei die verschiedensten Knoten angewandt werden. J. D. Lenzen ist ein Experte auf dem Gebiet des Knotens und Knüpfens mit Paracords. In dem Nachfolger seines Buches Paracord-Basics führt er den Leser durch 35 neue Paracordknoten und geht diesmal noch einen Schritt weiter: Aus den Knoten werden nützliche Gegenstände wie Gürtel, Armbänder, Beutel oder sogar Sandalen! Anhand zahlreicher 4-farbiger Fotos und leicht verständlicher Schritt-für-Schritt-Anleitungen kann jeder Leser die kreativen Ideen leicht ausprobieren und nachknüpfen. ++ Ausgangssperre, Homeoffice, keine sozialen Kontakte? So furchtbar die aktuelle Corona-Krise ist, sie kann auch wahnsinnig langweilig sein. Dieses Buch ist eine prima Beschäftigung, bringt die Farben der Welt in deine eigenen vier Wände und hilft dir in Zeiten der Isolation deine Kreativität auszuleben. Bleib gesund! ++

Intelligenz zu besitzen reicht nicht – man muss sie auch benutzen! Doch wie lernt man besonders effektiv? Welche Techniken kann man anwenden, um seine geistigen Fähigkeiten nachhaltig zu verbessern? Die Coaching-Koryphäe Vera F. Birkenbihl setzte Maßstäbe in Sachen gehirn-gerechtem Lernen und zeigt anhand der von ihr selbst entwickelten Methoden, wie man sein Wissensnetz erfolgreich managt und Ordnung in seinen Kopf bringt. Anlässlich des 10. Todestags der beliebten Vordenkerin sind in diesem Buch ihre beiden Bestseller Stroh im Kopf? und Das innere Archiv zusammengefasst, um zahlreiche weitere Generationen fürs Lernen zu begeistern!

Alles, was man über das Denken und Lernen wissen muss  
Verkaufsgespräche zielstrebig und kundenorientiert führen



Erfolgsworkshop Vertrieb - Packen Sie's an!

Top-Tools für effiziente Meetings

Businessprozesse aktiv mitgestalten und unterstützen

Das 12-Wochen-Training für Neu- und Quereinsteiger im Technischen Vertrieb

Das ABC des Verkaufserfolgs

Schleifen, Schlaufen, Knoten und Stränge

**Haben besonders erfolgreiche Menschen ein Geheimrezept? Vera F. Birkenbihl ist überzeugt, dass der persönliche Erfolg davon abhängt, dass man sich auf seine eigenen Stärken besinnt, auch wenn man in der Schule oder zu Hause nur lernt, an seinen Schwächen zu arbeiten, anstatt sich auf seine Talente zu konzentrieren. Doch allein wer sich selbst und seine Begabungen kennt, kann sich entsprechende Ziele setzen und entfalten. Vera F. Birkenbihl stellt in ihrem Longseller zahlreiche Tests und Aufgaben vor, mit deren Hilfe man sich besser kennenlernen und das eigene Erfolgspotenzial ermitteln kann. Für weniger Stress und mehr Lebensfreude!**

**Die richtige Kommunikation erleichtert das Leben, ob im Beruf oder in der Partnerschaft. Die gute Nachricht ist: Richtige Kommunikation ist lernbar! Mit dem 30-Tage-Trainings-Programm der erfolgreichen Coaching-Koryphäe Vera F. Birkenbihl gelingt es, die eignen kommunikativen und rhetorischen Fähigkeiten zu erweitern und zu verbessern. Dadurch ist es möglich, uns selbst und andere besser zu verstehen. Zahlreiche Übungen, Spiele und Experimente führen gehirn-gerichtet an die Thematik heran und ermöglichen Schritt für Schritt sein Ziel zu erreichen.**

**Die Rolle von HR-Abteilungen verändert sich. Unternehmensentscheider wünschen sich zunehmend Personaler, die Businessprozesse mitgestalten und beratend zur Seite stehen. Die meisten HR-Mitarbeiter sind darauf jedoch noch nicht vorbereitet. Dieses Buch liefert Ihnen die notwendigen Grundlagen, um Führungskräfte beratend zu unterstützen: theoretisches Wissen, hilfreiche Modelle, praktische Beispiele sowie Hilfestellungen und Tools, die sofort angewendet werden können. Mit der kostenlosen "SmARt Haufe"-App wird das Buch zudem multimedial und interaktiv.**

**Inhalte: Was Beratung bedeutet Anlässe für Beratung Wann ist Beratung erfolgreich? Beratungsgespräch, Techniken und schwierige Situationen Struktur von Beratungsprozessen Mit der kostenlosen App "smARt Haufe" wird Ihr Buch interaktiv: Augmented-Reality-App für Smartphones und Tablets (iOS und Android) App "smARt Haufe" kostenlos downloaden, Buchseiten mit dem Smartphone scannen und Zusatzfunktionen nutzen Über 50 Zusatzinhalte, z.B. Audio-Gesprächsbeispiele, Videos, Checklisten, Leitfäden**

**Die Organisation eines Familienzentrums verlangt von verantwortlichen Leitungen und Fachkräften erweiterte Managementkompetenzen. Davon sind vier Ebenen besonders betroffen: die fachliche, die methodisch-strategische, die soziale und die persönliche Ebene. Das Werkstattbuch stellt hierzu praxisrelevante Methoden und Handlungsansätze komprimiert und anschaulich vor. Die Darstellung erfolgt durch Fachleute, die in der jeweiligen Methode ausgewiesene Expertinnen und Experten sind.**

**Darstellung aktueller Trainingsmethoden und ihre Beurteilung im Spiegel einer empirischen Untersuchung ; Schlußfolgerungen für das Lehren und Lernen in der Schule mit methodischem Beispiel für das Fach Geschichte**

**Trotzdem lehren**

**Trotz Schule lernen!**

**30 Minuten Aktiver Verkaufsdienst**

**Fragetechnik schnell trainiert**

**Faktor Mensch im Verkauf**

### **das Trainingsprogramm für Ihre erfolgreiche Geschäftsführung ; Weiterbildungsseminar Grundlagen für eine systemisch-wertschätzende Organisations- und Personalentwicklung**

Wie Sie Ihren persönlichen Erfolg im Vertrieb planen, erlerntes Wissen besser umsetzen und Ihre Motivation täglich neu entfachen, erfahren Sie in dieser Anleitung zum Selbstcoaching. Denn vermutlich kennen Sie diese Situation: Nach dem Seminar sind Sie fest entschlossen, ab morgen alles anders zu machen. Doch sobald die anfängliche Euphorie verfliegen ist, schleichen sich alte Gewohnheiten wieder ein, und schon nach kurzer Zeit treten Sie auf der Stelle. Das muss nicht sein! Jörn Bruhn, selbstständiger Trainer und Coach, macht deutlich, warum Sie es bisher nicht geschafft haben, noch erfolgreicher zu sein. An vielen anschaulichen Beispielen führt er Schritt für Schritt vor, wie Sie die bewusste Entscheidung für oder gegen ein Ziel treffen, wie Sie Kontrollmöglichkeiten für Ihren Soll-Ist-Vergleich einrichten und warum es wichtig ist, eine Versicherung mit sich selbst abzuschließen. Ein Erfolgsworkshop in Buchform für alle Mitarbeiter in Verkauf und Vertrieb, die ihr Wissen (endlich) in Taten umsetzen wollen. Aha-Erlebnisse garantiert!

Die Bedeutung des Verkaufsinendienstes hat in den letzten zehn Jahren deutlich zugenommen. Längst geht es nicht mehr nur darum, gewissermaßen das Backoffice für den Außendienst zu stellen, sondern es werden mehr und mehr Verkaufstätigkeiten auf den Innendienst übertragen. Von der Angebotserstellung bis zum Nachfassen der Angebote und sogar der Telefonakquise bei Neukunden sind aktive Verkaufsinendienstler heute an allen Vertriebsabläufen beteiligt. Das Ziel dabei: der erfolgreiche Abschluss. Anhand von zahlreichen praktischen Beispielen erfahren Sie in diesem Buch unter anderem, wie ein professionelles Angebotsmanagement aussieht, wie Sie Ihre Kunden am Telefon überzeugen und souverän auf Einwände reagieren.

Der B2B-Vertrieb bietet Quereinsteigern aus Technik und IT vielfältige Karrierechancen. Allerdings benötigen sie im technischen Vertrieb neben ihrem Fachwissen auch fundierte Kenntnisse über Vertriebsstrategien, Verkaufsmethoden und Verhandlungstechniken. Dieses Buch führt Schritt-für-Schritt in das Handwerkzeug des Verkäufers und die Werkzeuge des Vertriebs ein. Kompakt und verständlich geschrieben, beleuchtet der Autor in dem Buch die unterschiedlichen Aufgaben und Rollen von Verkäufern im Wertschöpfungsprozess eines Unternehmens. Er erläutert die Organisation der komplexen Vertriebsprozesse sowie die vielfältigen Verkaufswege und Verkaufstechniken. Ein eigenes Kapitel befasst sich mit den IT-Instrumenten, beispielsweise für die Angebotserstellung, für Analyse und Planung. Viel Raum gibt der Autor der Frage, wie der Dialog mit Kunden auf Augenhöhe geführt werden kann. Anhand zahlreicher Beispiele demonstriert er, wie die Neukundenakquise gelingt, wie Vertriebsmitarbeiter Verkaufsgespräche optimal strukturieren und ergebnisorientiert zum Abschluss bringen können. Auch die begleitenden Aktivitäten wie Reporting und Dokumentation werden behandelt. Zusätzlich erhalten Leser wertvolle Tipps, anhand derer sie ihre persönliche Zielsetzung als Verkäufer überprüfen können. Wer

diesen kompakten Crashkurs für den technischen Vertrieb absolviert, kann das Gelernte direkt in die Praxis umsetzen. Davon profitieren nicht nur Einsteiger, sondern auch Vertriebsmitarbeiter in mittelständischen Unternehmen, Key Accounter in Konzernen und Selbstständige. Denn das Buch zeigt auf, wie sich der Beruf des Verkäufers im Zuge von Digitalisierung, Big Data, E-Commerce und Multichannel-Strategien verändert hat und wie Verkäufer heute als Teil eines strategisch ausgerichteten Vertriebsteams agieren, um im Zusammenspiel mit anderen Fachabteilungen Marktanteile zu gewinnen.

Besprechungen moderieren

Das Beispiel Kindertageseinrichtungen

200 Tipps für Verkäufer im Außendienst

Unternehmenserfolg steigern

Fragetechnik - schnell trainiert

Das Trainingsprogramm für Ihre erfolgreiche Gesprächsführung

Praxishandbuch Produktentwicklung

Die wirksamsten Methoden, damit Lernen richtig Spaß macht