

Literaturverzeichnis

- Ackerschott, Harald: Karriere machen: Vertrieb 2003. Wiesbaden 2002
- Brocke, Karsten: Stärken stärken, Schwächen schwächen. Lippstadt 2001
- Canada, Dick: Die 24 größten Sales-Killer. Landsberg 2002
- Fink, Klaus-J.: Bei Anruf Termin. Wiesbaden 2002
- Fink, Klaus-J.: Empfehlungsmarketing. Wiesbaden 2003
- Gebhardt-Seele, Stephan: Immer gute Auftragslage. Wiesbaden 2002
- Girard, Joe; Brown, Stanley H.: Ein Leben für den Verkauf. Wiesbaden 2000
- Girard, Joe; Shook, Robert L.: Abschlussicher verkaufen mit Joe Girard. Wiesbaden 1998
- Goldmann, Heinz M.: Wie man Kunden gewinnt. Berlin 2002
- Gordon, Josh: Die Macht des Kunden und wie Sie ihn trotzdem kriegen. Wiesbaden 2001
- Greff, Günter: Telefonverkauf mit noch mehr Power. Wiesbaden 2001
- Hauser, Jürgen: Kontrakte durch Kontakte. Wiesbaden 2002
- Herndl, Karl: Auf dem Weg zum Profi im Verkauf. Wiesbaden 2001
- Hierold, Emil: Verkaufsfaktor „P“. Frankfurt 2001
- Kiwus, Dieter: Mehr Verkaufserfolg durch Selbstcoaching. Wiesbaden 2003
- Lasko, Wolf W.; Busch, Peter: Akquisition – Auftrag – Profit. Wiesbaden 2002
- Kowatschek, Karl: Emotionales Verkaufen. Bonn 2001
- Levinson, Jay Conrad: Guerilla Verkauf. Frankfurt 1993

- Nerdinger, Friedmann W.: Psychologie des persönlichen Verkaufs. München 2001
- Rentzsch, Hans-Peter: Erfolgreich verkaufen im Technischen Vertrieb. Wiesbaden 2003
- Schmider, Ekkehard: Geschäftspartner fürs Leben. Wiesbaden 2002
- Seßler, Helmut: Der Beziehungs-Manager. Mannheim 2002
- Skambraks, Joachim: Die Columbo-Strategie. Frankfurt 2001
- Stöger, Gabriele; Stöger, Hans: Besser verkaufen mit Glaubwürdigkeit und Sympathie. Landsberg 2002
- Trout, Jack: Differenzieren oder verlieren. Frankfurt 2003
- Verweyen, Alexander: Erfolgreich akquirieren. Wiesbaden 1997
- Weese, Andreas: Vernetztes Denken im Verkauf. Wien 2002

Die Autoren

Dr. Wolf W. Lasko, Jahrgang 1953, ist Unternehmer und Geschäftsführer der Winner's Edge GmbH (Gesellschaft für resultateorientierte Veränderungsprozesse), eines Beratungsunternehmens mit 46 Partnern. Ferner ist er Gesellschafter der B.E.S.T. GmbH (Prozessoptimierung) sowie Partner von NOSORROWS (Unternehmensverkauf) und Gesellschafter der @yet (IT-Outsourcing). Seine Schwerpunkte sind die Kundengewinnung, die Integration von Change-Prozessen und die Umsetzung hoch komplexer Vertriebsprojekte. Er ist zudem Autor zahlreicher Bücher; bei Gabler sind bereits elf Titel erschienen.



Kontakt: Telefon 0 21 75 / 97 01 01, E-Mail: wolf@lasko.de

Peter Busch, Jahrgang 1967, ist Geschäftsführer der NOSORROWS Management Consulting & Business Services S.A., Luxemburg, eines Beratungsunternehmens mit Fokus auf Unternehmensverkäufe und strategische Akquisitionen. Darüber hinaus ist er Partner der Winner's Edge sowie der B.E.S.T. GmbH. Seine Schwerpunkte sind resultateorientierte Vertriebsprojekte, Motivation und Begeisterung in Führung und Vertrieb sowie Unternehmensverkauf und -nachfolge.



Kontakt: Telefon 0 21 75 / 97 01 01, E-Mail: peter@busch.net

Weitere Bücher von Wolf W. Lasko

Nur wer Aufträge gewinnt, kann Firmen zum Erfolg führen. Schritt für Schritt erfahren Sie in diesem Buch, was Sie tun müssen, um Kunden zu akquirieren, Angebote zu präsentieren, Aufträge zu erhalten und so Profit für Ihr Unternehmen zu erwirtschaften.

In diesem „Klassiker“ erfahren Sie, wie Sie Ihr Stammkundenpotenzial besser ausschöpfen und Ihren Umsatz erheblich steigern können. Mit vielfältigen Anregungen zur Kontaktpflege und zum Ausbau Ihrer Geschäftsbeziehungen.

Der Kompetenz-Check für Projektmanager, die ihre Projekte konsequent ergebnisorientiert ausrichten und umsetzen wollen. Konkret und praktisch umsetzbar.

Akquisition – Auftrag – Profit

– mit Peter Busch –
Wie Sie Kunden und Projekte mit Ihren Lösungen gewinnen
2002, 193 Seiten

Stammkunden profitabel managen

– mit Peter Busch –
Strategien zur Kundenbindung und Umsatzsteigerung
4. Auflage 2003, 271 Seiten

Resulting – Projektziel erreicht

– mit Peter Busch –
So führen Sie Projekte kompetent und kreativ zum Profit
2003, 230 Seiten

Änderungen vorbehalten.

Gabler Verlag · Abraham-Lincoln-Str. 46
65189 Wiesbaden · www.gabler.de



Weitere Bücher von Wolf W. Lasko

Wer sein Publikum bei Vortrag oder Präsentation überrascht, hat Erfolg und wirkt auf Anhieb überzeugend. Ein inspirierendes Buch mit einer Sammlung von Geschichten zu Themen wie Vision, Ziele, Team, Konflikt, Strategie und Kreativität.

Ein Ratgeber mit rund 100 Praxisbeispielen für die überzeugende und mitreißende Visualisierung konkreter Managementprobleme. Damit bei Ihrer nächsten Präsentation garantiert „der Funke“ überspringt.

Nur wer Small Talk sicher und elegant beherrscht, findet auch die richtigen Kanäle zur Spitze und kann sich dort behaupten, wo die Luft dünn wird.

Die Wow-Präsentation

– mit Iris Seim –

72 Storys und Zitate für Ihren mitreißenden Auftritt
1999, 220 Seiten

Wie aus Ideen Bilder werden

Einfach besser präsentieren
– In Sekunden überzeugen
1997, 247 Seiten

Small Talk und Karriere

Mit Erfolg Kontakte knüpfen
2. Auflage 2001
213 Seiten

Änderungen vorbehalten.

Gabler Verlag · Abraham-Lincoln-Str. 46
65189 Wiesbaden · www.gabler.de



Weitere Bücher von Wolf W. Lasko

Wer seine Talente erkennt und sie lebt, schöpft daraus eine unglaubliche Kraft für Beruf und Privatleben. Wolf W. Lasko gibt Ihnen konkrete Tipps, wie Sie Ihre Talente erforschen, in erfolgreiches Handeln umsetzen und damit Ihre Ausstrahlung nachhaltig verbessern.

Wer sich in unbekannte Gebiete wagt und sich von lähmenden Gewohnheiten befreit, kann das Potenzial seiner Personal Power erkennen und ausschöpfen. Wie, das zeigt dieses faszinierende Buch.

Wer Charisma besitzt, wirkt faszinierend, attraktiv und hat Erfolg. Teils höchst amüsante Tipps helfen, die persönliche Ausstrahlung gezielt zu verbessern.

Führungskräfte haben die wichtige Aufgabe, ihr Team auf ein Ziel zu fokussieren und zu motivieren, sich gleichzeitig aber auch als Teammitglieder einzubringen. Wie es gelingt, andere Menschen zu begeistern, zeigt Wolf W. Lasko anhand von 110 spannenden Geschichten rund ums Thema „Team-Coaching“.

Änderungen vorbehalten.

Gabler Verlag · Abraham-Lincoln-Str. 46
65189 Wiesbaden · www.gabler.de

Motivation und Begeisterung

Entdecken und motivieren Sie Ihre Talente!

2. Auflage 2001
264 Seiten

Personal Power

Wie Sie bekommen, was Sie wollen

1995, 216 Seiten

Charisma

Mehr Erfolg durch persönliche Ausstrahlung

1994, 260 Seiten

Dream Teams

110 Storys für erfolgreiches Team-Coaching

1996, 276 Seiten

