

Literatur

Birkenbihl, Vera F.: Fragetechnik schnell trainiert, Landsberg am Lech 1998

Geffroy, Edgar K.; Klose, Michael: Verkaufserfolge auf Abruf, Landsberg am Lech 1991

Höller, Jürgen: Alles ist möglich, München 1995

Robbins, Anthony: Das Power Prinzip, Bonn 1995

Pakošnik, Kurt H: Vernetztes Verkaufen, Wiesbaden 1996

Schulz von Thun, Friedemann: Miteinander reden 1: Störungen und Klärungen, Reinbek 1981

Seidl, Conrad; Beutelmeyer, Werner: Die Marke Ich, Frankfurt/Wien 1999

Sprenger, Reinhart K.: Mythos Motivation, Frankfurt 1997

Sprenger, Reinhart K.: Das Prinzip Selbstverantwortung, Frankfurt 1996

Der Autor

Karl Herndl, Jahrgang 1961, absolvierte das Studium der Pädagogik und Gruppendynamik in Klagenfurt, das er 1990 abschloss. Anschließend arbeitete er sieben Jahre in mehreren Funktionen in einem österreichischen Dienstleistungsunternehmen in Wien, zuletzt als Verkaufsleiter.



1997 gründete er die „Profischmiede“, ein Unternehmen, das mit freien Kooperationspartnern im deutschsprachigen Raum und in Osteuropa Projekte und Seminare zur Verkaufsförderung durchführt.

Sein Buch „Führen im Vertrieb“ ist 2003 im Gabler Verlag erschienen.

Wenn Sie mit dem Autor Kontakt aufnehmen möchten, wenden Sie sich bitte an:

Mag. Karl Herndl
Rekabachweg 2/31
A-9073 Viktring
Tel.: +43(0)664-451 83 47

E-Mail: office@profischmiede.at
Homepage: www.profischmiede.at