



Fair verkauft (sich) gut. 12,80 Euro

O'Connor, J., Prior, R.; VAK-Verlag, 349 Seiten. Ein Buch für alle, die mit Verkauf und Vertrieb zu tun haben - und auch alle, die Dienstleistungen und Beratungen anbieten und ihre Tätigkeit dabei ungern "verkaufen" nennen. Joseph O'Connor ist einer der führenden Autoren, Trainer und Berater in den Bereichen systemisches Denken, Persönlichkeitsentwicklung und Leadership



Beyond selling - Die neue Dimension im Verkauf. 10,80 Euro

Bagely, D., Reese, E. J.; VAK Verlag, 285 Seiten. Wie kann ich aus meinen persönlichen Erfahrungen die höchstmögliche Motivation für meine Arbeit gewinnen? Wie kann ich mit den Kunden als Partner in persönlichen Kontakt kommen und dabei seine und meine Ziele in Einklang bringen? Die in diesem Buch vorgestellten Erkenntnisse und Techniken gehen weit über das hinaus, was man bisher üblicherweise unter »Verkaufen« versteht. Wenn Sie schon immer mehr wollten als nur verkaufen - in diesem Buch finden Sie die Antworten, die Sie suchen.



Erfolgreich Verhandeln. 3,50 Euro

Fleming, Peter; mvg-Verlag, 94 Seiten. Egal, ob Sie einen Vertrag mit einem schwierigen Lieferanten abschließen oder ein Gespräch mit einem wichtigen Kunden vorbereiten wollen, dieses Buch hilft Ihnen und Ihren Verhandlungspartnern zu einem für beide Seiten zufriedenstellenden Ergebnis. Mit 7-Tage Schritt für Schritt Programm!



Einstellungsgespräche professionell führen. 4,50 Euro

Wallker, David; mvg-Verlag, 96 Seiten. Das Bewerber meistens nervös zu einem Vorstellungsgespräch gehen ist niemandem fremd. Das dieselbe Situation aber auch für den Interviewer nervenaufreibend ist - daran denkt man eigentlich nicht. Dieses Buch zeigt Ihnen, wie Sie sich als Personalverantwortlicher richtig auf Einstellungsgespräche vorbereiten können. Sie erfahren, wie Sie aussagekräftige Anforderungsprofile formulieren, anhand der eingehenden Bewerbung eine Vorauswahl treffen und wie Sie während eines Interviews die Information aus dem Kandidaten "herauskitzeln", die Sie benötigen, um sich schließlich für den optimalen Bewerber zu entscheiden.



Lust am Flirten. 8,00 Euro

Bösenkopf, Brigitte; Ueberreuter, 250 Seiten. Lernen Sie, wie Sie Ihr Selbstbewusstsein steigern können! Erfahren Sie, wie Sie Ihre Wirkung auf andere optimieren! Staunen Sie, wie Kindheitstraumen Ihr Flirtverhalten beeinflussen können! "Lust am Flirten" erforscht erstmals psychologisch fundiert das Thema Flirten in allen Varianten und bietet eine optimale Mischung aus seriösen Informationen und praktischen Tipps. Nach der Lektüre dieses Buchen muss niemand mehr allein sein!



Kundenbindung. Kunden begeistern und nachhaltig binden. 6,95 Euro

Kenzelmann, Peter; Cornelsen, 128 Seiten. Kunden nicht nur gewinnen, sondern auch nachhaltig binden - das ist Ziel aller Unternehmen. Kundenorientierung ist dabei mehr als Freundlichkeit und muss systematisch von allen Mitarbeitern umgesetzt und gelebt werden. Der Autor erläutert, wie man Kunden wirkungsvoll anspricht, die Einzigartigkeit seines Angebots herausstellt und durch konkrete Umsetzung von Kundennutzen nachhaltig Kundenzufriedenheit und damit -bindung schafft.



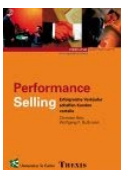
Professionell delegieren. 8,00 Euro

Roebuck, Chris; mvg-Verlag, 96 Seiten. Nicht einmal Chefs können alles selbst machen - und sie sollten es auch gar nicht. Denn: Wer seinen Mitarbeitern Kompetenzen überträgt, zeigt, dass er ihnen etwas zutraut. Das wiederum motiviert sie und trägt letztendlich auch zu einem positiven Betriebsergebnis bei. Dieses Buch hilft dabei, delegierbare Arbeiten ausfindig zu machen, geeignete Mitarbeiter auszuwählen und schließlich die Aufgabe auch in der richtigen Art und Weise zu übertragen.



Mitarbeiter und Teams professionell führen. 8 Euro

Roebuck, Chris; mvg-verlag, 112 Seiten. Erfolgreiche Unternehmen zeichnet vor allem eins aus: starke Führungspersönlichkeiten. Denn nur gute Führungskräfte schaffen es, effektive Teams zu bilden, ihre Mitarbeiter zu motivieren und das Beste aus ihnen herauszuholen. Dieses Buch hilft Ihnen, Ihre eigenen Führungsqualitäten und -fähigkeiten zu verbessern und ermöglicht Ihnen anhand zahlreicher Übungen und Checklisten die sofortige Umsetzung in die tägliche Praxis.



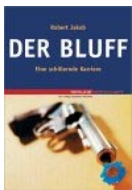
Performance Selling. 14,80 euro

Belz, Christian; Bußmann, Wolfgang F.; Redline-Wirtschaft, 312 Seiten. Der Verkauf muss einen echten Mehrwert für Kunden schaffen, nur dann hat er eine viel versprechende Zukunft. Andernfalls droht die Gefahr, Kunden an kostengünstigere E-Business-Lösungen und standardisierte Instrumente der Marktbearbeitung zu verlieren. Die beiden Autoren stellen anschaulich die verschiedenen Erfolgsfaktoren dar.



Zieh' dem Nilpferd keine Socken an. 12,80 Euro

Kelly, Terry; mi-verlag, 295 Seiten. Profitieren Sie von der Wahrheit, die in der bildhaften Darstellung alltäglicher Situationen aus dem Geschäftsleben steckt. Die angeführten Beispiele und Anekdoten sind jedem aus eigener Erfahrung bekannt und teilweise zum Schreien komisch. Ein echtes Lesevergnügen!



Der Bluff. Eine schillernde Karriere. 12,80 Euro

Jakob, Robert; Redline-Wirtschaft, 163 Seiten. Eine Managementsatire vom Feinsten und Gemeinsten. Das Unglaubliche daran: Dieses Buch beruht auf wahren Begebenheiten. Dieses Buch ist der ultimative und einzigartige Phrasen-Dresch-Roman für Aufsteiger - zum Nachmachen (nicht) empfohlen!



Entschärfen Sie Ihre Verkaufsmunition. 6,50 Euro

Alessandra, Tony; Wexler, Phil; Barrera, Rick; Redline Wirtschaft, 317 Seiten. Aggression schafft Konfrontation. Verkäufer, die sich mit argumentativer Munition für das Kundengespräch rüsten, dürfen sich nicht wundern, wenn sie damit Verträge abschießen, aber nicht abschließen. Erfahren Sie, wie Sie Techniken und Fähigkeiten entwickeln, um ohne den berühmten „sanften“ Druck Ihre Verkaufserfolge deutlich zu steigern.



Professionelle Mitarbeiterbeurteilung 8,00 Euro

Leistungsbewertungen sind ein innerbetriebliches Instrument konstruktiver Kritik. Sie fördern die Produktivität, die Motivation und Kommunikation, das Betriebsklima, die Kollegialität und den Teamgeist. Vorbehalte dagegen sind eigentlich unbegründet. Das Buch ermutigt Führungskräfte, sich an dieses heikle und komplexe Thema heranzuwagen. Es führt die Vorteile eines aussagekräftigen Systems vor Augen und gibt Überblick über die verschiedenen Systeme und Kriterien. Ein Handlungsplan unterstützt in jeder Phase der Durchführung: von der Vorbereitung und Einbindung der Mitarbeiter, bis zur Auswertung der Ergebnisse und dem Beurteilungsgespräch.

**Überraschungs-
Buchpaket:
50 Euro**

Buchbestellung - (per Fax an 0761/15078-20)

Firma _____

Abteilung _____ Rechnungsempfänger _____

PLZ, Ort _____ Straße, Hausnummer _____

Telefon _____ email _____

Alle Preise verstehen sich incl. 7% MWSt. und Versand. Viele Bücher sind teilweise bis zu 60% reduziert. - Nutzen Sie diese günstige Möglichkeit! Mindestbestellwert 20 Euro. Es gelten unsere AGB. Wir freuen uns auf Ihre Bestellung! Am einfachsten per Fax oder per mail. Unsere Adresse: avio GmbH, Belfortstraße 17, 79098 Freiburg, Tel. 0761/15078-0, mail@avio.de

Anzahl	Titel	Einzelpreis	Gesamtpreis
	Fair verkauft (sich) gut	12,80 €	
	Beyond selling	10,80 €	
	Erfolgreich Verhandeln	3,50 €	
	Einstellungsgespräche professionell führen	4,50 €	
	Lust am Flirten	8,00 €	
	Kundenbindung	6,95 €	
	Professionelle Mitarbeiterbeurteilung	8,00 €	
	Mitarbeiter und Teams professionell führen.	8,00€	
	Professionell delegieren	8,00 €	
	Zieh' dem Nilpferd keine Socken an	12,80 €	
	Der Bluff. Eine schillernde Karriere	12,80 €	
	Entschärfen Sie Ihre Verkaufsmunition	6,50 €	
	Performance Selling	14,80 €	
	Überraschungs-Buchpaket (unser Tipp!)	50,00 €	
	Gesamtbetrag incl. 7% MWSt.		

Hiermit bestelle ich die oben stehenden Bücher.

Datum, Unterschrift _____