



### Weniger arbeiten mehr verdienen

Erfolgsstrategien für Selbstständige und leitende Angestellte

Autor: Albrecht Kiesow

ISBN: 978-3-941883-05-5

Graco Verlag

CHF 28.90



### Kunden auf der Flucht?

Wie Sie loyale Kunden gewinnen und halten

Autorin: Anne M. Schüller

ISBN: 978-3-280-05382-9

orell füssli

CHF 44.00



### Das David-Geheimnis

Schwierige Situationen meistern

Autorin: Ute Zander

ISBN: 978-3-280-05371-3

orell füssli

CHF 34.90

Sind Sie zufrieden mit Ihrem Alltag, Ihrer Tätigkeit und Ihrem Einkommen? Nein? Dann tauchen Sie einmal ein in die Welt, die Ihnen der Autor zu Füßen legt. Seien Sie bereit, die bekannte Komfortzone zu verlassen und eine spannende Zukunft zu kreieren, die Sie selbst bestimmen. Der Autor tangiert viele Themen, spricht aus eigener Erfahrung und bringt auf den Punkt, was schon viele wissen, aber nicht glauben. Mit dem Intellekt alleine haben die wenigsten Erfolg. Das heisst aber auch, dass Sie Erfolg haben können, wenn Sie keinen Hochschulabschluss in der Tasche haben, wenn Sie kein rationales Wesen sind, sondern mit Kreativität etwas ändern wollen. Aber: Wie denken erfolgreiche Menschen, wie finden Sie gute Mitarbeiter und wie sieht der Alltag aus, wenn alles stimmt? Wenn Sie nur 10 Prozent dieses Buchs umsetzen können, sind Sie bereits auf dem Weg, der Sie dahin bringen könnte, wo Sie gerne stehen möchten.

Unser Hirn liebt das Happy End – so ein markanter Untertitel in diesem Buch. Wussten Sie das? Und wenn das stimmt, dann könnte es ja sein, dass andere Wesen, die auch mit einem Gehirn bestückt sind, genauso nach diesem Happy End streben. Diese anderen sind Ihre bestehenden und/oder potentiellen Kunden. Sie mögen auch ein glückliches Ende, was nichts anderes heisst, als dass sie nach dem Kauf glücklicher sein wollen als vorher. Einfach zu verstehen, oder?

Nun, wenn dieses Wohlbefinden da ist, entsteht eine Loyalität. Die Kundenloyalität. Anne Schüller liefert in diesem Buch das notwendige Rüstzeug, loyale Kunden zu gewinnen. Schritt für Schritt zeigt sie auf, wie Unternehmen zu Loyalitätsführern werden. Von der strategischen Basis, über den Aufbau einer loyalisierenden Vertriebskultur bis hin zu wertvollen Tipps zur praktischen Umsetzung. Echt interessant.

Zuerst lernt man, keine Schwäche zeigen zu dürfen, und plötzlich scheint die ultimative Stärke die Schwäche zu sein. Da verstehe einer die Psychologie! Doch im Grunde geht es darum, die eigenen Schwächen zu erkennen, damit man Strategien entwickeln kann, um stärker zu werden. Die Autorin greift auf die Geschichte von David und Goliath zurück und lädt ein, die eigene Steinschleuder zu bauen und die einzelnen Kapitel als Werkzeugkasten zu nutzen, um schwierige Situationen zu meistern. In jedem Kapitel finden sich konkrete Beispiele und Erklärungen, mit welchen Methoden Sie nach dem David-Geheimnis vorgehen können. Das kleine Feine an diesem Buch: Sie können inmitten des Buches anfangen zu lesen, wenn Sie sich in einer Situation befinden, die nicht am Anfang dieses Werkes beschrieben ist. Noch was! Ein Untertitel im Buch hat es in sich: Vollkommenheit ist unsympathisch.

### AUS DER LESE-ECKE



Ich bin sicher, Sie haben sich auch schon Gedanken gemacht, wie Sie nach dem Titel des ersten Buches leben könnten. Stimmts? Ich auch. Und ich denke, wir befinden uns in guter Gesellschaft. Dennoch: Ohne zu arbeiten und etwas für mich Wertvolles zu erreichen, möchte ich nun auch wieder nicht den Alltag verbringen. Aber dafür braucht es eventuell loyale Kunden und eine Anleitung, wie man nach eigenem Empfinden schwierige Situationen meistern kann.

Ein Ausflug in neue Gefilde gefällig? Dann schnappen Sie sich ein Buch und geniessen Sie den Aufbruch. Ihren Aufbruch.

Herzlichst

Jolanda Brühwiler  
(jolanda@inmarketing.ch)