

BIBLIOTHEK



DIE BESTEN MITARBEITER FINDEN UND HALTEN

Prof. Dr. Jörg Knoblauch hat eine Personal-Toolbox zusammengestellt, durch die Sie nie wieder schlechte Mitarbeiter einstellen. Die Box besteht u. a. aus den Büchern von Dr. Knoblauch „Die besten Mitarbeiter finden und halten“ und „Die Personal-Falle“, Lothar Seiwerth „Das 1x1 der Persönlichkeit“ sowie DVDs und Audio-CDs zum Thema sowie einem Leitfaden für den 9-stufigen Einstellungsprozess.

●●●●●

Inhalt

Aufbau

Die unterschiedlichen Aspekte der Mitarbeiterfindung und des Einstellungsprozesses werden in Büchern, CDs, DVDs und Booklets erläutert.

●●●●●

Zielgruppe

Unternehmer, Geschäftsführer, HR, Personalverantwortliche

Urteil

Durch die unterschiedlichen Medien ist für jeden etwas dabei. Die umfangreichen Unterlagen sind übersichtlich und anschaulich aufbereitet.

●●●●●

Eckdaten

Knoblauch, Jörg ABC Personal
Die besten Mitarbeiter finden und halten
Tempus-Consulting
www.abc-strategie.de



DER VERKAUFSPROZESS

Die besten Methoden zur Steuerung von Menschen: Welche Verkaufstricks nutzen die Meister ihres Fachs? Welche Winkelzüge von Networking-Experten, Reportern, Motivforschern, Schlagfertigkeitstrainern, Rednern, Profi-Verhandlungsführern und Krimi-Autoren lassen sich auf den Verkaufsprozess übertragen?

●●●●○

Von der Kundenakquise und Terminvereinbarung über Verhandeln und Einwandbehandlung bis zum Aftersales reichen die Themen.

●●●●○

Vertriebler, Verkäufer

Viele Grafiken, Zitate und Hervorhebungen machen das Buch lebendig, manchmal aber auch ein bisschen unübersichtlich.

●●●●○

Birgelen, Dominik
Der Verkaufsprozess
Springer Gabler - 2013
259 Seiten; € 39,95
ISBN: 978-3-658-00836-9



HEISS AUF KALTAKQUISE

Das Telefon ist und bleibt der effektivste Weg zu neuen Kunden – sowohl für die Terminvereinbarung als auch für das Telesales. Tim Taxis zeigt neue Herangehensweisen auf und verspricht, dass Sie sich damit erfrischend von anderen Anrufern abheben, weil Sie genau das Gegenteil von dem tun, was alle anderen machen.

●●●●○

Die 10 Kapitel behandeln Themen wie: eigene Muster erkennen, Gesprächsvorbereitung und -führung, Interesse wecken, Nachbearbeitung.

●●●●○

Vertriebler, Verkäufer egal ob Neueinsteiger oder Akquise-Profi

Viele Beispiele, Grafiken, Hervorhebungen, Übungen, Platz für Notizen und QR-Codes machen das Buch interaktiv.

●●●●○

Taxis, Tim
Heiß auf Kaltakquise
Haufe-Lexware - 2011
230 Seiten; € 24,80
ISBN: 978-3-648-01991-7