



**MARKUS HORNIG**

### **30 Minuten Flow**

63 Minuten Laufzeit

ISBN: 978-3-86936-620-3

€ 16,90 (D/A)

GABAL Verlag, Offenbach 2014

Unsere Arbeit nimmt einen Großteil unseres Lebens ein – ein zweiseitiges Schwert. Denn sie kann uns erfüllen, zufrieden und stolz machen – oder Schuld an Erschöpfung, Depressionen und Burn-out tragen. Markus Hornig, Mentalcoach der Frauenfußball-Nationalmannschaft, zeigt in seinem Audio *30 Minuten Flow*, wie Sie Ihre Arbeit so organisieren und einteilen können, dass Sie völlig entspannt alle Ihre Aufgaben meistern können. Er erklärt, wie Sie selbst in Ihrem Beruf glücklicher werden können, als Sie es je gedacht hätten.

Erfahren Sie,

- was charakteristisch für einen „Flow“ ist,
- welche Faktoren ihn begünstigen können und
- wie Sie flow-gerecht arbeiten.



**HANS-GEORG WILLMANN**

### **30 Minuten Selbstvertrauen**

59 Minuten Laufzeit

ISBN: 978-3-86936-619-7

€ 16,90 (D/A)

GABAL Verlag, Offenbach 2014

Ob in der Familie, am Arbeitsplatz oder in der Freizeit – täglich werden wir mit Herausforderungen konfrontiert, die wir meistern müssen. Dann müssen wir uns selbst vertrauen, d. h. an unsere Fähigkeiten und Möglichkeiten glauben. Dieses Audio zeigt, wie Sie Ihr Selbstvertrauen wirksam im Alltag stärken können.

Sie hören,

- weshalb Selbstzweifel manchmal gar nicht so schlecht sind,
- warum auch Fehler Sie weiterbringen und
- wie Sie sich trauen, Dinge zu tun, die Sie schon immer machen wollten.



**PETER MOHR**

### **30 Minuten Präsentieren**

61 Minuten Laufzeit

ISBN: 978-3-86936-617-3

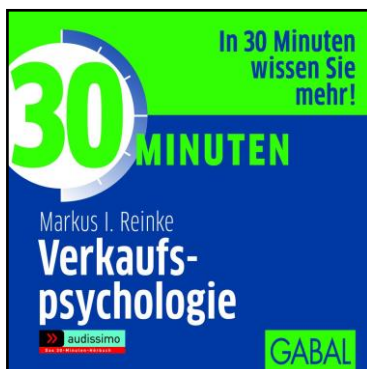
€ 16,90 (D/A)

GABAL Verlag, Offenbach 2014

Gute Ideen, Produkte oder Dienstleistungen haben viele. Aber nur wenige verstehen es, diese auch überzeugend zu präsentieren. Dieses Buch ist ein Ratgeber für Ihre tägliche Präsentationspraxis mit sofort umsetzbaren Tipps und Strategien. Sie erfahren, wie Sie souverän und wirkungsvoll auftreten, Ihrer Präsentation eine überzeugende Dramaturgie geben, Präsentationsmedien sicher und professionell einsetzen und kritischen Einwänden aus dem Publikum souverän begegnen.

Lernen Sie

- die Grundregeln der Medienhandhabung,
- die Dos und Don'ts im Umgang mit Pannen und
- den roten Faden nie zu verlieren.



**MARKUS I. REINKE**

### **30 Minuten Verkaufspsychologie**

61 Minuten Laufzeit

ISBN: 978-3-86936-618-0

€ 16,90 (D/A)

GABAL Verlag, Offenbach 2014

Verkaufen ist angewandte Psychologie: Sobald uns jemand etwas verkaufen möchte, reagieren wir nach einem bestimmten Reaktionsmuster. Tagtäglich werden wir mit dutzenden Angeboten überhäuft, so dass wir schon automatisch abwehrend reagieren. Wir kaufen nur dann gerne, wenn wir uns damit Wünsche erfüllen können. Das Geheimnis professionellen Verkaufens liegt demnach darin, herauszufinden, was der Kunde möchte und ihm genau das zu geben. Wie das funktioniert, verrät Markus I. Reinke in seinem Audio *30 Minuten Verkaufspsychologie*.

Hören Sie,

- warum auch ein „Nein“ noch eine reelle Verkaufschance birgt,
- welche Kundenreaktionen typisch sind und
- wie Sie das Verkaufsgespräch zu Ihren Gunsten lenken können.