



PETER BRANDL

Hudson River

Die Kunst, schwere Entscheidungen zu treffen

Ungekürzte Hörbuchfassung, 6 CDs, Laufzeit 423 Minuten

ISBN: 978-3-86936-535-0

€ 39,90 (D/A)

GABAL Verlag, Offenbach 2013

Für jeden Autokauf nimmt sich der Deutsche im Durchschnitt 20 Stunden Zeit. Die wirklich wichtigen Entscheidungen im Leben jedoch werden gerne auf morgen, übermorgen und letztlich den Sankt-Nimmerleins-Tag verschoben. Mit *Hudson River* rüttelt uns Peter Brandl auf und führt vor Augen, wie in uns eingeprägte Glaubenssätze unser Handeln torpedieren. Er schildert, wie unsere Ängste verhindern, dass wir uns für das Leben entscheiden, das wir wirklich führen wollen. Das Audio zeigt, wie man in den wichtigen Momenten des Lebens sein eigener Pilot bleibt. Denn nur, wer die Verantwortung für sein Leben nicht an den Tower abgibt, so wie „Sully“ Sullenberger nach einem Ausfall beider Triebwerke über New York, wird seinen persönlichen Airbus A320 sicher im Hudson River notwassern können statt über Manhattan abzustürzen.



BARBARA SCHNEIDER

Frauen auf Augenhöhe

Was sie nach oben bringt und was nicht

Ungekürzte Hörbuchfassung, 6 CDs, Laufzeit 384 Minuten

ISBN: 978-3-86936-538-1

€ 39,90 (D/A)

GABAL Verlag, Offenbach 2013

Wesentlich mehr Frauen als Männer verlassen gegenwärtig die Hochschule mit einem Studienabschluss, und es gab noch nie so viel weibliches Führungspersonal und – potenzial wie heute. Trotzdem schaffen es nur sehr wenige Frauen bis ganz nach oben. Was sind die Ursachen dafür? Barbara Schneider deckt in *Frauen auf Augenhöhe* typische Frauenfallen auf dem Weg zur Führungsposition auf und verrät, wie frau sie sicher umschiff und aufstiegs- und führungsfähig wird. Das Audio ist ein Ideen- und Impulsgeber und liefert neben einer Vielzahl von Tipps und Erfolgsstrategien auch zahlreiche Denkanstöße. Barbara Schneiders Ratschläge und Anführungen sind dabei aber keineswegs nur weiblich: Die Managementtrainerin lässt Männer und Frauen aus Wirtschaft und Politik zu Wort kommen, ebenso wie junge Führungskräfte, Mütter, Familienväter, Praktiker und Experten.



ANDREAS BUHR

Vertrieb geht heute anders

Wie Sie den Kunden 3.0 begeistern

Ungekürzte Hörbuchfassung, 6 CDs, Laufzeit 411 Minuten

ISBN: 978-3-86936-536-7

€ 39,90 (D/A)

GABAL Verlag, Offenbach 2013

Ein Angebot ist immer nur so gut, wie es die Bedürfnisse des Kunden befriedigt: Preisträchtige Features haben ausgedient, Kunden warten heute nicht mehr auf neue Produkte, sondern bestimmen ihre Statussymbole selbst und möchten sie mitgestalten. Die Zeiten, in denen Produkte nur funktionelle Bedürfnisse erfüllten, sind damit vorbei. Das erfordert ein massives Umdenken im Vertrieb, denn der Kunde bestimmt, was er haben will – und nicht mehr der Verkauf, was der Kunde haben soll. In *Vertrieb geht heute anders* zeigt Andreas Buhr, wie ein solches Umdenken stattfinden kann. Das Audio beleuchtet die heutigen Anforderungen an Verkauf und Vertrieb und bietet den Hörern klare Strategien und Tipps, wie sie den Kunden 3.0 gewinnen können. Besonderes Special der Hörbuchausgabe: Interviews mit Vertretern von SAP, Emmas Enkel und StepStone sowie mit Prof. Dr. Marco Schmäh zum Kundenverhalten 3.0.