



STEFANIE DEMANN

30 Minuten Fehlerintelligenz

96 Seiten, Broschur

ISBN: 978-3-86936-526-8

€ 8,90 (D) | € 9,20 (A)

GABAL Verlag, Offenbach 2013

Wir alle machen Fehler, auch wenn wir es nur ungern zugeben. Oft sind sie unvermeidbar – aber das ist kein Grund, sich zu schämen. Denn Fehler sind immer auch eine Chance, sich weiterzuentwickeln anstatt auf der Stelle zu treten. Wie wir konstruktiv mit Fehlern umgehen können, verrät Stefanie Demann in ihrem Buch *30 Minuten Fehlerintelligenz*. Sie erklärt, warum wir Fehler machen, wozu Fehler gut sind und wie wir aus ihnen lernen können.

Erfahren Sie,

- warum Fehler unvermeidlich sind,
- welche Arten von Fehlern wir machen und
- wie Sie Ihre Fehlerintelligenz steigern können.



NATALIE SCHNACK

30 Minuten Selbstbehauptung

96 Seiten, Broschur

ISBN: 978-3-86936-527-5

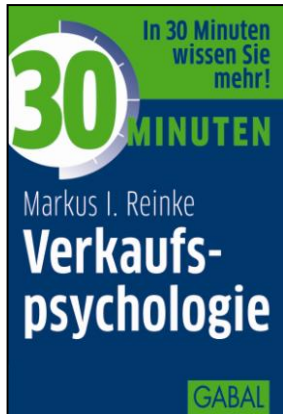
€ 8,90 (D) | € 9,20 (A)

GABAL Verlag, Offenbach 2013

Status ist ein Bestandteil unseres Lebens: Wann immer zwei Menschen miteinander kommunizieren, wird darum gefeilscht, wer dominiert und wer sich unterwirft. Natalie Schnack zeigt in ihrem Buch *30 Minuten Selbstbehauptung*, wie man sich selbst behauptet, ohne dass es Sieger oder Verlierer gibt. Zahlreiche Beispiele und praktische Übungen helfen dem Leser dabei, sich selbst auf souveräne, aber zugleich respektvolle Weise zu behaupten.

Lernen Sie,

- warum Status in jeder Begegnung neu ausgehandelt wird,
- was den „inneren“ vom „äußeren“ Status unterscheidet und
- wie Sie jedem Menschen auf Augenhöhe begegnen können.



MARKUS I. REINKE

30 Minuten Verkaufspsychologie

96 Seiten, Broschur

ISBN: 978-3-86936-525-1

€ 8,90 (D) | € 9,20 (A)

GABAL Verlag, Offenbach 2013

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 Buch *30 Minuten Verkaufspsychologie*.

Lesen Sie,

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