

Marketing-Attacke

Mehr verkaufen, besser verkaufen. Das ist es, was sich Leser von diesem Ratgeber erhoffen. Ob es sich dabei um die Marketing-Abteilung handelt, den Außendienst, oder Agents im Outbound-Geschäft. Stefan Gottschling hält sich nicht lange mit Vorreden auf, sondern liefert in seinem Buch eine ganze Reihe sofort anwendbarer Fallbeispiele. Die fehlende Einleitung ist dabei kein Hindernis für Einsteiger, denn das Buch bietet sauber und ordentlich strukturiert Kochrezepte und Checklisten, die sich gerade von Neulingen in der Branche gut abarbeiten und nutzen lassen. Nett auch die Idee, fünf Kardinalfehler beim Marketing zu benennen, die es zu vermeiden gilt. Mit einem Augenzwinkern werden hier die ganzen „Verbrechen“ aufgerollt, die einem täglich im Verkaufsgeschäft begegnen. Sowohl in Briefform, als auch am Bildschirm. „Marketing-Attacke“ hängt sich dabei nicht nur an die neuen Medien, sondern verliert auch traditionelle Basics nicht aus dem Blickfeld. Dort wo es um Internet-Themen geht, hinkt das Buch dabei allerdings manchmal aktuellen Entwicklungen hinterher. Ein generelles Problem, wenn im Printbereich publizierte Thesen die schnelllebigen Trends des Webs aufgreifen.

Wer als Seiten- oder Neueinsteiger schnelle Erfolge im Bereich Marketing und Verkauf erzielen möchte, wird die knapp 27 Euro für „Marketing-Attacke“ sicher nicht bereuen. Es ist eher der erfahrene Profi, dem die pragmatische und wenig hinterfragende Form des „Howto“ etwas zu trivial ist und der sich weiterführende Konzepte und Strategien wünschen würde. Für alle anderen bietet „Marketing-Attacke“ sicher eine gute Mischung aus Praxis- und Lehrbuch in Sachen Marketing- und Verkaufstraining. (us)

„Marketing-Attacke“ von Stefan Gottschling: 327 Seiten, SGV Verlag: ISBN 978-3981102741, 26,90 Euro.



Glücklich als Trainer

Vor lauter Erfolgs- und Profidensken kommen viele Trainer, Berater und Coaches manchmal kaum dazu, die Ursachen für eigene Unzufriedenheit und Durststrecken zu analysieren. Finanzieller Erfolg alleine macht offenbar doch nicht glücklich. Auch der Schritt vom zufriedenen Trainer zum erfolgreichen Unternehmer ist eine Leistung, an der nicht wenige Freiberufler auch finanziell zerbrechen. Nadine Hamburger nimmt sich dieser Thematik an und regt in ihrem klar strukturierten und praxisnah geschriebenen „Motivationspaket“ dazu an, die eigene Rolle im Trainerberuf vielschichtig und bewusst zu reflektieren. Als Coach greift die Autorin auf umfassende Erfahrungen im Umgang mit Trainern und Beratern zurück, und führt den Leser touriniert und lebendig durch einen seriösen Prozess der Selbstreflexion und Neugestaltung, an dessen Ende ein ganz neuer und erfüllender Zugang zum gewählten Beruf liegen kann. Als Ergänzung zum Buch können Leser zahlreiche Dateien auf der Webseite der Autorin kostenlos herunterladen. So beispielsweise die Studie „Was Deutschlands Trainer bewegt“ (www.nadinehamburger.de/downloads/Kurzauswertung_Studie_Trainer.pdf), für die Autorin Nadine Hamburger rund 1.000 Trainer interviewte.

Das Buch ist eine gelungene Mischung aus Insiderwissen des Trainermarktes und Fachwissen für Trainer. Es hebt sich erfrischend von den sonst üblichen „Erfolgreich“-Schablonen des Buchmarktes ab, die finanziellen Erfolg mit erfolgreichem Leben verwechseln. Trotz des relativ hohen Preises von rund 50 Euro ein Muss für alle angehenden und aktiven Trainer, Dozenten, Freiberufler und Berater. (us)

„Glücklich als Trainer“ von Nadine Hamburger: 311 Seiten, Managerseminare Verlag: ISBN 978-3936075809, 49,90 Euro.

