

Literaturverzeichnis

- ARIES, Lorenz A.: Unternehmenserfolg durch professionellen Vertrieb. Wiesbaden 2001
- BALDRIDGE, Joy J.D: The Fast Forward MBA in Selling. New York 2000
- BECKWITH, Harry: Selling the Invisible. London 2001
- BELZ, Christian: Verkaufskompetenz. Frankfurt 1999
- BIESEL, Hartmut H.: Kundenmanagement im Multi-Channel-Vertrieb. Wiesbaden 2002
- BLATTER-CONSTANTIN, Martin; GANTNER, Bernard: Marketing und Verkauf. Renningen 2000
- CALVIN, Robert J.: Sales Management. New York 2001
- CANADA, Dick: Die größten Sales Killer. München 2002
- CARLAW, Peggy; DEMING, Vashuda K.: The Big Book of Customer Service Training Games. New York 1999
- CAROSELLI, Marlene: One-to-One for Sales Professionals. London 2001
- CLIPPINGER, John: H.: Decoding The Natural Laws of Enterprise. New York 1999
- DALRYMPLE, Douglas J.; CRON, William L.; DECARLO, Thomas: Sales Management Concepts and Cases. New York 2000
- EL NEMER, Monika: fun and facts für Profis im Verkauf. Nürnberg 2000
- FIELDER, Robin: Outsell Your Competition. New York 2002
- FORNAHL, Rainer: Abschlusstechniken im Verkauf. Düsseldorf 2000
- FÖRSTER, Hans-Peter: Bestseller Image. Frankfurt 2001
- FRANCK, Wolfgang; LINß, Dora: Emotionale Intelligenz im Verkauf. Landsberg 2000
- GEHRINGER, Joachim: Umsatzsteigerung leicht gemacht. Düsseldorf 1999
- GERBITZ, Günter: Fairness-Selling. Renningen 2001
- GIRARD, Joe; BROWN, Stanley H.: Ein Leben für den Verkauf. Wiesbaden 2000
- GREFF, Günter: Durchbruch zum Ja! Wiesbaden 2002
- HELLER, Robert: Basiswissen Fit im Job: Erfolgreich verkaufen. Starnberg 2001
- HILLEMACHER, Ralf: Der Meister-Verkäufer. München 2002
- HOLDEN, Jim: Power Base Selling. New York 1999
- HOLDEN, Jim: World Class Selling. New York 1999

- HOLTZ, Hermann: Getting Started in Sales Consulting. New York 2000
- HÜBER, Rene: Im Wettkampf um neue Kunden. Wien 2000
- HÜFFMANN, Peter: Der Vertriebsingenieur. Berlin 2001
- KÖHLER, Hans-Uwe L.: Verkaufen ist wie Liebe, Audio-CD. Düsseldorf 2002
- LASKO, Wolf W.: Professionelle Neukundengewinnung. Wiesbaden 2000
- LASKO; Wolf W.: Small Talk und Karriere. Wiesbaden 2001
- LEVINSON, Conrad J.; SMITH, Mark S. A.; WILSON, Orvel R.: Guerilla Negotiating. New York 1999
- LIMBECK, Martin: Siegerstrategien für Verkaufsprofis. Wien 2002
- MADERTHANER, Wolfgang A.: Erfolgsberater verkaufen besser. Frankfurt 2001
- MARZIAN, Sieghardt; SMIDT, Wolfhart: Vom Vertriebsingenieur zum Marketingingenieur. Berlin 2002
- MILLION DOLLAR PROSPECTING TECHNIQUES: The Million Dollar Roundtable Center for Productivity. New York 1999
- NAUMANN, Carlheinz: High Performance Selling für Hightech-Produkte. Regensburg 2000
- NAUMANN, Carlheinz: Hightech-Produkte erfolgreich verkaufen. Düsseldorf 2002
- RENTZSCH, Hans-Peter: Kundenorientiert verkaufen im Technischen Vertrieb. Wiesbaden 2001
- SCHEIBLER, Jochen: Vertrieb mit SAP. Bonn 2002
- SCHMIDER, Ekkehard: Geschäftspartner fürs Leben. Wiesbaden 2002
- SESSLER, Helmut: Der Beziehungs-Manager. Berlin 2000
- SICKEL, Christian: Projekte erfolgreich verkaufen. Wien 2002
- STÖGER, Gabriele; STÖGER, Hans: Besser verkaufen mit Glaubwürdigkeit und Sympathie. München 2002
- TOMCZAK, Torsten; BELZ, Christian; SCHÖGEL, Marcus: Alternative Vertriebswege. Stuttgart 1999
- TRAINOR, Norm: The 8 Best Practices of High-Performing Salespeople. New York 2000
- WEESE, Andreas: Vernetztes Denken im Verkauf. Wien 2002
- WEIS, Hans Chr.: Verkauf. Ludwigshafen 2000
- WINKELMANN, Peter: Vertriebskonzeption und Vertriebssteuerung. München 2002

Die Autoren

Dr. Wolf W. Lasko, Jahrgang 1953, ist Unternehmer und Geschäftsführer der Winner's Edge GmbH (Gesellschaft für resultateorientierte Veränderungsprozesse), eines Beratungsunternehmens mit 46 Partnern. Ferner ist er Gesellschafter der B.E.S.T. GmbH (Prozessoptimierung) sowie Partner von NOSORROWS (Unternehmensverkauf) und Gesellschafter der @yet (IT-Outsourcing). Seine Schwerpunkte sind Kundengewinnung, die Integration von Change-Prozessen und die Umsetzung hoch komplexer Vertriebsprojekte. Er ist zudem Autor zahlreicher Bücher; bei Gabler sind bereits neun Titel erschienen.



Kontakt: Telefon 0 21 75 / 97 01 01, E-Mail: wolf@lasko.de

Peter Busch, Jahrgang 1967, ist Geschäftsführer der NOSORROWS Management Consulting & Business Services S.A., Luxemburg, eines Beratungsunternehmens mit Fokus auf Unternehmensverkäufe und strategische Akquisitionen. Darüber hinaus ist er Partner der Winner's Edge sowie der B.E.S.T. GmbH. Seine Schwerpunkte sind resultateorientierte Vertriebsprojekte, Motivation und Begeisterung in Führung und Vertrieb sowie Unternehmensverkauf und -nachfolge.



Kontakt: Telefon 0 21 75 / 97 01 01, E-Mail: peter@busch.net

Weitere Bücher von Wolf W. Lasko

Wer sein Publikum bei Vortrag oder Präsentation überrascht, hat Erfolg und wirkt auf Anhieb überzeugend. Ein inspirierendes Buch mit einer Sammlung von Geschichten zu Themen wie Vision, Ziele, Team, Konflikt, Strategie und Kreativität.

Wie lässt sich der Umsatz erheblich erhöhen, ohne dass die Kosten nennenswert steigen? Maßnahmen und Instrumente zur dauerhaften Umsatzsteigerung – nie belehrend, aber mit Witz und Überzeugungskraft.

Wer sich frühzeitig um die Ausweitung des Kundenstamms durch Neukunden bemühen und dabei sein persönliches Potenzial noch effektiver nutzen will, findet in diesem Verkaufsratgeber die wegweisenden Strategien und Tipps.

Die Wow-Präsentation

– mit Iris Seim –
72 Storys und Zitate für Ihren mitreißenden Auftritt
1999, 220 Seiten, € 37,00

Stammkunden-Gewinnung

Strategien zur Umsatzsteigerung
3. Auflage 1997,
336 Seiten, € 32,00

Professionelle Neukunden- gewinnung

Erfolgsstrategien kreativer
Verkäufer
2. Auflage 2000,
236 Seiten, € 37,00

Änderungen vorbehalten. Stand: Oktober 2002.

Gabler Verlag · Abraham-Lincoln-Str. 46
65189 Wiesbaden · www.gabler.de

