

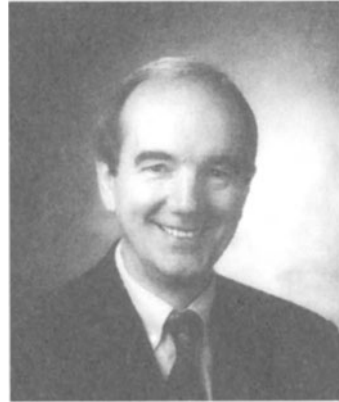
Anmerkungen

- 1 Frank L. Acuff, *How to Negotiate Anything Anywhere Around the World*, amacom, American Management Association, New York, 1993
- 2 Farid Elashmawi und Philip R. Harris, *Multicultural Management*, Gulf Publishing Co., 1993
- 3 Geert Hofstede, *Interkulturelle Zusammenarbeit*, Gabler Verlag, 1993
- 4 Richard D. Lewis, *When Cultures Collide*, Nicholas Breal Publishing, 1996
- 5 Fons Trompenaars und Charles Hampden-Turner, *Riding the Waves of Culture*, Nicholas Breal, 1997
- 6 Vgl. Farid Elashmawi und Philip R. Harris, *Multicultural Management*, 1993
- 7 Johansson und Nonaka, *Relentless, The Japanese Way of Marketing*, Harper Business, 1996
- 8 Vgl. Geert Hofstede, *Interkulturelle Zusammenarbeit*, 1993
- 9 Usunier und Walliser, *Interkulturelles Marketing, Mehr Erfolg in internationalen Geschäften*, Gabler Verlag, 1993
- 10 Philip R. Harris & Robert R. Moran, *Managing Cultural Differences*, Gulf Publishing Co., 1993
- 11 Steven R. Covey, *The Seven Habits of Highly Effective People*, Simon and Schuster, 1989
- 12 Lennie Copeland and Lewis Griggs, *Going International*, Audio Production, Professional Cassette Center, Pasadena, 1991
- 13 Vgl. Lennie Copeland and Lewis Griggs, *Going International*, 1991
- 14 Vgl. Johansson and Nonaka, *Relentless*, 1996
- 15 Vgl. Fons Trompenaars und Charles Hampden-Turner, *Riding the Waves of Culture*, 1997
- 16 Edward T. Hall, *Beyond Culture*, Anchor Press/Doubleday, 1997
- 17 Vgl. Lennie Copeland and Lewis Griggs, *Going International*, 1991
- 18 Vgl. Lennie Copeland and Lewis Griggs, *Going International*, 1991
- 19 Vgl. Fons Trompenaars und Charles Hampden-Turner, *Riding the Waves of Culture*, 1997
- 20 Vgl. Fons Trompenaars und Charles Hampden-Turner, *Riding the Waves of Culture*, 1997
- 21 Vgl. Lennie Copeland and Lewis Griggs, *Going International*, 1991
- 22 J. Graham, *The Influence of Culture on Business Negotiations*, *Journal of International Business Studies*, Vol. XVI, no. 1
- 23 Vgl. Fons Trompenaars und Charles Hampden-Turner, *Riding the Waves of Culture*, 1997
- 24 Vgl. Fons Trompenaars und Charles Hampden-Turner, *Riding the Waves of Culture*, 1997
- 25 Kurt Lewin, ed., *Principles of Topological Psychology*, 1932
- 26 Vgl. Fons Trompenaars und Charles Hampden-Turner, *Riding the Waves of Culture*, 1997
- 27 Chin-Ning Chu, *China-Knigge für Manager*, Campus Verlag 1994
- 28 Vgl. Fons Trompenaars und Charles Hampden-Turner, *Riding the Waves of Culture*, 1997
- 29 E. T. und M. Hall in: *International Management Behavior* (Autoren: H. W. Lane, J. J. DiStefano und M. L. Maznevski), Blackwell Publishers, 1997
- 30 Vgl. Fons Trompenaars und Charles Hampden-Turner, *Riding the Waves of Culture*, 1997
- 31 Vgl. Fons Trompenaars und Charles Hampden-Turner, *Riding the Waves of Culture*, 1997
- 32 Deborah Tannen, *The Power of Talk*, *Harvard Business Review*, September-Oktober 1995
- 33 Vgl. E. T. und M. Hall in: *International Management Behavior* (Autoren: H. W. Lane, J. J. DiStefano und M. L. Maznevski), 1997
- 34 Vgl. Lennie Copeland and Lewis Griggs, *Going International*, 1991
- 35 Edward T. Hall, *Beyond Culture*, Anchor Press/Doubleday, 1976

- 36 E. T. und M. Hall, *Key Concepts: Underlying Structures of Culture in International Management Behavior*, Blackwell 1997
- 37 Hans-Peter Rentzsch, *Kundenorientiert verkaufen im Technischen Vertrieb, Erfolgreiches Beziehungsmanagement in Business-to-Business*, Gabler Verlag, 1998
- 38 Vgl. Fons Trompenaars und Charles Hampden-Turner, *Riding the Waves of Culture*, 1997
- 39 Hans-Peter Rentzsch, *Kundenorientiert verkaufen im Technischen Vertrieb*, 1998
- 40 Vgl. Lennie Copeland and Lewis Griggs, *Going International*, 1991
- 41 Charles Hampden-Turner and Fons Trompenaars, *Mastering the Infinite Game, How East Asian Values are Transforming Business Practices*, Capstone Publishing Limited, Oxford, 1997
- 42 Vgl. Fons Trompenaars und Charles Hampden-Turner, *Riding the Waves of Culture*, 1997
- 43 Vgl. Fons Trompenaars und Charles Hampden-Turner, *Riding the Waves of Culture*, 1997
- 44 Vgl. Fons Trompenaars und Charles Hampden-Turner, *Riding the Waves of Culture*, 1997
- 45 Vgl. Fons Trompenaars und Charles Hampden-Turner, *Riding the Waves of Culture*, 1997
- 46 Roger E. Axtell, *The Do's and Taboos of International Trade*, John Wiley, 1994
- 47 Vgl. Richard D. Lewis, *When Cultures Collide*, 1996
- 48 Vgl. Richard D. Lewis, *When Cultures Collide*, 1996
- 49 Vgl. Richard D. Lewis, *When Cultures Collide*, 1996
- 50 Vgl. Richard D. Lewis, *When Cultures Collide*, 1996
- 51 Vgl. Steven R. Covey, *The Seven Habits of Highly Effective People*, 1989
- 52 H. Ned Seeyle and Alan Seeyle-James, *Culture Clash*, NTC, 1995
- 53 Vgl. H. Ned Seeyle and Alan Seeyle-James, *Culture Clash*, 1995
- 54 Virginia M. S. Pearson and Walter G. Stephan, *Preferences for Styles of Negotiation: A Comparison of Brazil and the U. S.*, *International Journal of Intercultural Relations*, Vol. 22, No. 1, Feb. 1998
- 55 Chin-Ning Chu, *China-Knigge für Manager*, 1994
- 56 Margaret Neale, *The Stanford Video Guide to Negotiating*, Kantole Productions, 1997
- 57 Roger Fisher und William Ury, *Das Harvard-Konzept*, Campus Verlag, Frankfurt/M. 1990
- 58 Vgl. Lennie Copeland and Lewis Griggs, *Going International*, 1991
- 59 Vgl. Frank L. Acuff, *How to Negotiate Anything Anywhere Around the World*, 1993
- 60 Vgl. Frank L. Acuff, *How to Negotiate Anything Anywhere Around the World*, 1993
- 61 Vgl. Frank L. Acuff, *How to Negotiate Anything Anywhere Around the World*, 1993
- 62 Vgl. Frank L. Acuff, *How to Negotiate Anything Anywhere Around the World*, 1993
- 63 Schmidt, Hannelore: *Faire Partnerschaft gefragt*, *Unternehmer-Magazin* 9, 1996
- 64 Vgl. Geert Hofstede, *Interkulturelle Zusammenarbeit*, 1993

Der Autor

Hans-Peter Rentzsch ist Geschäftsführer und Mitinhaber der Firma Rentzsch & Partner, Marketingberatung für Investitionsgüter und Technologie GmbH. Gemeinsam mit seinen Partnern führt er vor allem firmeninterne Seminare und Workshops zu den Themen Verhandlungstechnik, Management, Teamwork und Vertrieb im internationalen Business in deutscher und englischer Sprache durch.



Bevor er sich 1990 selbständig machte, war er mehrere Jahre in internationalen Unternehmen, unter anderem als Expatriate in Asien, tätig. Zu seinen ständigen Klienten gehört das VDI Bildungswerk, für das er seit längerem Seminare in Vertrieb und Management durchführt und das ab 1999 gemeinsam mit seinem Unternehmen eine Reihe neuer, international ausgerichteter Seminare anbietet.

Hans-Peter Rentzsch ist bekannt durch zahlreiche Fachpublikationen, unter anderem als Autor des Buches „Kundenorientiert verkaufen im Technischen Vertrieb“, das 1998 bei Gabler erschienen ist.

Der Autor würde sich über Anregungen und Beispiele für weitere Auflagen des Buches freuen. Wenn Sie Kontakt aufnehmen möchten, wenden Sie sich bitte an:

Hans-Peter Rentzsch
Rentzsch & Partner, Marketingberatung
für Investitionsgüter und Technologie GmbH
Eisenacher Straße 3
61130 Nidderau

Telefon (0 61 87) 2 29 82
Fax (0 61 87) 2 63 01

Die SALES PROFI-Bücher auf einen Blick

Vinzenz Baldus

Wer dient, verdient!

Die Service-Strategie für
kundenorientierte Unternehmen

1996, 163 Seiten, 58 DM

Alexander Christiani

Weck den Sieger in Dir!

In 7 Schritten zu dauerhafter
Selbstmotivation

1997, 259 Seiten, 58 DM

Nikolaus B. Enkelmann

Die Sprache des Erfolgs

Rhetorik und Persönlichkeit –
So stärken Sie Ihr Ich

1998, 240 Seiten, 58 DM

Joe Girard/Robert L. Shook

Abschlußsicher verkaufen mit Joe Girard

Die goldenen Regeln des besten
Verkäufers der Welt

1998, 205 Seiten, 58 DM

Günter Greff

Telefonverkauf mit noch mehr Power

Kunden gewinnen, betreuen
und halten

1996, 232 Seiten, 48 DM

Martina Junge/

Wolfgang H. C. Junge

Konflikte mit Kunden – kein Problem!

Wie Sie anspruchsvolle Kunden
zufriedenstellen und Reklamatio-
nen erfolgreich behandeln

1998, 156 Seiten, 48 DM

Wolf W. Lasko

Stammkunden-Management

Strategien zur Kundenbindung
und Umsatzsteigerung

1997, 328 Seiten, 58 DM

Brian Tracy

Das Gewinner-Prinzip

Wege zur persönlichen
Spitzenleistung

1998, 285 Seiten, 68 DM

Hans-Peter Rentzsch

Kundenorientiert verkaufen im Technischen Vertrieb

Erfolgreiches Beziehungsmanage-
ment im Business-to-Business

1998, 215 Seiten, 68 DM

Stand der Angaben und Preise:

1.1.1999

Änderungen vorbehalten.

GABLER

BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHER VERLAG DR. TH. GABLER GMBH, ABRAHAM-LINCOLN-STRASSE 46, 65189 WIESBADEN