

Literatur

- Busemann, Frank: *Aufgeben gilt nicht*, Köln 2003.
- Beckmann, Reinhold (Hg.), *Feuer und Flamme – Das Olympiabuch*, Frank Busemann, Berlin 2004.
- Chopra, Deepak: *Die sieben geistigen Gesetze des Erfolges*, Berlin 2004
- Freud, Sigmund: *Das Ich und das Es*, Frankfurt 1992.
- Grün, Anselm: *Das kleine Buch vom wahren Glück*, Freiburg 2001.
- Lasko, Wolf W.: *Personal Power. Wie Sie bekommen, was Sie wollen*, Wiesbaden 1995.
- Lasko, Wolf W./Busch, Peter: *Professionelle Neukundengewinnung. Die Erfolgsstrategien kreativer Verkäufer*, Wiesbaden, 3. Auflage 2003.
- Lasko, Wolf W./Busch, Peter: *Resulting – Projektziel erreicht! So führen Sie Projekte kompetent und kreativ zum Profit*, Wiesbaden 2003.
- Lasko, Wolf W./Busch, Peter: *Stammkunden profitabel managen, Strategien zur Kundenbindung und Umsatzsteigerung*, Wiesbaden, 4. Auflage 2003.
- Malik, Fredmund: *Führen, Leisten, Leben*, Stuttgart/München 2000.
- Rautenberg, Werner/Rogoll, Rüdiger: *Werde, der Du werden kannst*, Freiburg, 13. Auflage 2004.
- Robbins, Anthony: *Das Robbins Power Prinzip*, Berlin 2004.
- Robbins, Anthony: *Grenzenlose Energie – Das Power Prinzip*, Berlin 2004.
- Schulz von Thun, Friedemann/Stegemann, Wibke: *Das innere Team in Aktion*, Reinbek 2004.
- Tolle, Eckhart: *Jetzt! Die Kraft der Gegenwart. Ein Leitfaden zum spirituellen Erwachen*, Bielefeld 2000.
- Trout, Jack: *Große Marken in Gefahr. Was Sie aus den verhängnisvollen Fehlern bekannter Spitzenunternehmen lernen können*, Landsberg 2002.

Danksagung

An dieser Stelle möchten wir all denen, die am Buch mitgearbeitet haben, ein herzliches Danke sagen. Insbesondere möchten wir danken:

- den Entscheidungsträgern unseres Pilotkunden, die dieses Buch erst möglich gemacht haben,
- Christo Quiske für seine Gedanken,
- unserem Partner Raimund Schmitz, der die Autoren zusammengebracht hat,
- Volker Heiderich, der beim Texten unterstützt hat,
- Nina Faber für die Cover-Gestaltung,
- Barbara Möller und Manuela Eckstein, den Lektorinnen vom Gabler Verlag,
- und allen unseren Kunden und Seminarteilnehmern, von denen wir vieles lernen durften.

Die Autoren

Wolf W. Lasko, Jahrgang 1953, ist Unternehmer und Geschäftsführer der Winner's Edge Ges. für Führungs-, Strategie- und Verkauf coaching mbH, eines Beratungsunternehmens mit über 50 Partnern. Ferner ist er Gesellschafter der B.E.S.T. GmbH (Prozessoptimierung) sowie Gesellschafter der @yet (IT-Outsourcing). Seine Schwerpunkte sind die Kundengewinnung, die Integration von Changeprojekten und die Umsetzung hoch komplexer Vertriebsprojekte. Er ist zudem Autor zahlreicher Bücher; bei Gabler sind bereits elf Titel erschienen.

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



Frank Busemann, Jahrgang 1975, gewann 1996 als 21-Jähriger bei den Olympischen Spielen in Atlanta die Silbermedaille im Zehnkampf. Heute studiert er Wirtschaftswissenschaften. Er ist als Co-Moderator in Sportsendungen tätig. Als Experte schreibt er außerdem regelmäßig für Sportmagazine und ist Botschafter des Ruhr Marathons.

Kontakt: www.frank-busemann.de



Peter Busch, Jahrgang 1967, ist Geschäftsführer der NOSORROWS Management Consulting & Business Services S.A., Luxemburg, eines Beratungsunternehmens mit Fokus auf Interims-Management und Unternehmenskonzepte. Darüber hinaus ist er Partner der Winner's Edge Ges. für Führungs-, Strategie- und Verkauf coaching mbH. Seine Schwerpunkte sind resultateorientierte Vertriebsprojekte, Motivation und Begeisterung in Führung und Vertrieb sowie Vorträge.

Kontakt: Telefon +352 091 95 12 590,
Internet: www.peterbusch.info,
E-Mail: peter@busch.net



Weitere Bücher von Wolf W. Lasko und Peter Busch

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.

Professionelle Neukundengewinnung
Die Erfolgsstrategien kreativer Verkäufer
3. Auflage 2003,
245 Seiten, € 38,00

Stammkunden sind für die meisten Unternehmen ein wichtiges Kapital. Anschaulich und praxisnah zeigt Ihnen dieser Longseller, mit welchen Maßnahmen und Instrumenten Sie dieses Potenzial gezielt ausschöpfen und dadurch Ihren Umsatz erheblich steigern können - ohne die Kosten nennenswert zu erhöhen.

Stammkunden profitabel managen
Strategien zur Kundenbindung und Umsatzsteigerung
4. Auflage 2003,
271 Seiten, € 39,00

Projekte verlangen mehr denn je ganzheitliches unternehmerisches Handeln. Dieser Ratgeber zeigt, wie Sie in allen Projektphasen den Überblick behalten und stets Ihr Ziel im Visier haben - ein hilfreicher Kompetenz-Check für Projektmanager, die ihre Projekte konsequent ergebnisorientiert führen wollen.

Resulting - Projektziel erreicht!
So führen Sie Projekte kompetent und kreativ zum Profit
2003, 230 Seiten,
€ 38,00

Änderungen vorbehalten. Stand: Februar 2005.
Erhältlich im Buchhandel oder beim Verlag.

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



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.

Die Wow-Präsentation
- mit Iris Seim -
72 Stories und Zitate für
Ihren mitreißenden
Auftritt
1999, 217 Seiten,
€ 38,00

"Small Talk" - das kleine Gespräch auf der Beziehungsebene - schafft Akzeptanz und signalisiert, ob sich tiefer gehende Gespräche überhaupt lohnen. Originelle Insider-Ideen verraten Ihnen, wie Sie in ein Gespräch einsteigen, dieses bereichern und auch wieder aussteigen können.

Small Talk und Karriere
Mit Erfolg Kontakte
knüpfen
2. Auflage 2001,
213 Seiten, € 32,00

Wer seine Talente erkennt und sie lebt, schöpft daraus eine unglaubliche Kraft für Beruf und Privatleben. Wolf W. Lasko gibt konkrete Tipps und Anregungen, wie man seine Talente selbst erforschen und in erfolgreiches Handeln umsetzen kann.

Motivation & Begeisterung
Entdecken und aktivieren
Sie Ihre Talente!
2. Auflage 2001,
264 Seiten, € 38,00

Änderungen vorbehalten. Stand: Februar 2005.
Erhältlich im Buchhandel oder beim Verlag.

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

