

VOM HYPE ZUM GESCHÄFTSMODELL: DAS SOCIAL MEDIA PHÄNOMEN 2021 MIT WÖCHENTLICH ÜBER ZWEI MILLIONEN USERN



THÖNNESEN, FELIX

Erfolgreich mit Clubhouse & Co

Wie man Audio-only-Apps nutzt und damit durchstartet

10,00 € (D), 10,30 € (A)

ET: 20.04.2021

- Wie man mit dem Audio-Medium Geld verdient und sein Unternehmen voranbringen kann
- Das erste Buch zum neuen Social-Media-Kanal

Vom Hype zum Geschäftsmodell. Seit Januar 2021 ist Deutschland im Clubhouse-Fieber, die Audio-only-App gehört zu den am häufigsten heruntergeladenen. Immer mehr Unternehmer, Influencer, Journalisten, Schauspieler und Politiker tummeln sich in dem exklusiven Audio-Medium, aber auch immer mehr Nutzer schätzen das Angebot an Gesprächsrunden. Neben stammtischähnlichen Rooms und Politikern, die sich in der lockeren Atmosphäre um Kopf und Kragen reden, bieten Clubhouse und andere Hörmedien zunehmend eine perfekte Plattform, um Kunden oder Geschäftskontakte zu pflegen. Doch wie kann ich das Medium für mein Unternehmen nutzen? Was muss ich beachten? Was ist zu vermeiden? ...



© privat

FELIX THÖNNESEN ist Mentor und Keynote Speaker und berät seit über zehn Jahren Unternehmer und solche, die es werden wollen. Als Coach und Berater hat er u.a. die Kandidaten der Gründershow Die Höhle der Löwen auf Vox unterstützt und ist Autor des Buches Erfolgreich Unternehmen gründen und des Arbeitsbuchs Start-up im Redline Verlag. Als einer der Ersten hat er das neue Audio-Medium Clubhouse genutzt, bietet gut besuchte Gesprächsrunden an und erreicht darüber inzwischen Tausende Zuhörer.



INSPIRIERENDE BIOGRAFIEN VON MEHR ALS 20 MACHERINNEN, VOM MITTELALTER BIS HEUTE



DR. LUCAS, JANA

Die geheimen Pionierinnen der Wirtschaft

Außergewöhnliche Frauen, die unsere Wirtschaftswelt nachhaltig geprägt haben

20,00 € (D), 20,60 € (A)

ET: 14.09.2021

- Das erste Buch, das diesen geheimen Heldinnen ein Denkmal setzt
- Die unbekannteren Pionierinnen, die unsere Wirtschaft prägten

Seit jeher leiten Frauen erfolgreich Unternehmen, beraten Regierungen oder entwickeln technische Erfindungen – selbst in Zeiten, als dies noch als reine »Männerdomäne« galt. Die wenigsten dieser Wirtschaftspionierinnen sind jedoch für ihre herausragenden Leistungen so bekannt wie ihre männlichen Mitstreiter. Jana Lucas richtet endlich das Scheinwerferlicht auf diese inspirierenden Biografien von über 20 meist unbekannteren Erfinderinnen, Unternehmerinnen und Macherinnen und gibt diesen die Bedeutung, die ihnen zusteht. Dabei zeigt sie einmal mehr: Frauen prägen seit Jahrhunderten unsere heutige Wirtschaft und Gesellschaft entscheidend mit. Ihr Buch bietet ein verblüffendes Bild des Unternehmerintums ...

© Juliette Fong



JANA LUCAS studierte Kunstgeschichte, Kommunikationswissenschaften und Philosophie in Leipzig und Bologna. Sie ist Autorin und gern gesehene Rednerin zu Kunst und Bildsprache. Darüber hinaus berät sie Unternehmen im Hinblick auf Innovation und Strategie und betätigt sich als Storytellerin im Marketing.



DAS NEUE BUCH DES *NEW-YORK-TIMES*-BESTSELLERAUTORS VON *ESSENTIALISM*



MCKEOWN, GREG

Effortless

Wie man sich mühelos auf das Wichtigste konzentriert

18,00 € (D), 18,50 € (A)

ET: 10.08.2021

- Ein praktischer Leitfaden für alle, die ihre Ziele leichter erreichen wollen
- Kein Verzetteln mehr: Aufgaben wieder mühelos und konzentriert erledigen
- Für alle Fans des Top-Sellers *The One Thing*

Würden Sie gerne mehr erreichen, fühlen sich aber zu erschöpft? Rennen Sie immer schneller, aber das Ziel ist immer weiter entfernt? Viele Dinge scheinen weitaus anstrengender, als sie sein sollten. Woran das liegt und was man dagegen tun kann, beschreibt New-York-Times-Bestsellerautor Greg McKeown. Es mangelt meist weder an Motivation noch an Willen, ganz im Gegenteil: Wir arbeiten zu viel, überanstrengen uns und dann sind die Akkus leer. McKeown zeigt, wie man Ablenkungen reduziert, Prozesse vereinfacht, Probleme vermeidet und auch Unvollkommenheit akzeptiert. Dann lassen sich Aufgaben mühelos erledigen und die eigenen Ziele leichter erreichen.

© Cassandra Allred



GREG MCKEOWN ist Business-Stratege, Speaker und Bestsellerautor. Er ist außerdem als Young Global Leader im World Economic Forum tätig. McKeown schrieb bereits unter anderem Beiträge für die New York Times und Fortune und ist einer der beliebtesten Blogger für das Harvard Business Review.



BUSINESSMODELLE IM KRISENMODUS. WIE SIE ERFOLGREICH EIN ONLINEBUSINESS



TSCHIRCH, BEATE

Mein Business ist weg

Wie man sich neu erfindet, wenn alles nur noch online geht

17,00 € (D), 17,50 € (A)

ET: 10.08.2021

- Der Erfahrungsbericht einer erfolgreichen Unternehmerin und Yogalehrerin
- Mit Tipps und kreativen Ideen

Kunst und Kultur? Nicht offen. Musikkonzerte? Stumm. Sport- und Yogastudios? Dicht. Die Coronakrise hat viele Geschäftsmodelle ausgebremst – das Business war buchstäblich von heute auf morgen nur noch online möglich. Dass man nicht regungslos und frustriert vor dem Scherbenhaufen des eigenen Geschäftsmodells stehen muss, zeigt Beate Tschirch. Auf humorvolle Weise erzählt die Yogalehrerin von ihrem unfreiwilligen eigenen Weg in die digitale Welt und zeigt, welche Herausforderungen sie dabei überwinden musste. Dabei fand sie schnell heraus: Veränderung bringt auch viele Chancen mit sich. Anhand von vielen Tipps und Erfahrungen zeigt sie, wie jeder im Onlinebusiness durchstarten kann – ganz unabhängig von Pandemien.

BEATE TSCHIRCH Die studierte Kommunikationsdesignerin Beate Tschirch ist Unternehmerin, Speakerin, Yogalehrerin, Eventmanagerin, hat ein eigenes Yogastudio und ist Gründerin von Yogalover. Aufgrund ihrer Neugier und vielfältigen Interessen fällt es ihr leicht, sich dem stetigen Wandel anzupassen. Als Executive Coach inspiriert sie Menschen und befähigt sie, ihren eigenen Weg zu gehen. Dazu ist sie Problemlöserin und kreative Impulsgeberin für viele Führungskräfte und Unternehmer.



DIE BEDENKLICHE HOCHKONJUNKTUR DER MODERNEN RATTENFÄNGER – VON CORONA- LEUGNERN, STAATENLENKERN, INFLUENCERN UND WELTRAUMFANTASTEN



DIPL. VOLKSW. LEIPNER, INGO; STALL,
JOACHIM

Moderne R@ttenfänger

Querdenker, Marsstürmer
und Social-Media-Helden –
wie falsche Propheten uns
manipulieren und unserer
Gesellschaft schaden

20,00 € (D), 20,60 € (A)

ET: 12.10.2021

- Warum Hinterfragen besser als Querdenken ist
- Plus: Was es braucht, um zum modernen Rattenfänger zu werden

Corona-Leugner, Weltraum-Fantasten und Businessblender – falsche Propheten haben auch dank Social Media Hochkonjunktur. Sie allein wissen, was »das Volk« will, wie man es in die vermeintliche Freiheit führt, versprechen technologische Höchstleistungen, beglücken Tausende von Followern mit Fake News und Produkten und lassen Aktienkurse explodieren. Alles im Besitz einer vermeintlichen Wahrheit, die für viele so verführerisch ist, dass Tatsachen schlicht bedeutungslos werden. Ingo Leipner und Joachim Stall beschreiben, warum wir diesen modernen Rattenfängern in Wirtschaft, Politik und Internet viel zu oft auf den Leim gehen und was Boris Johnson, Elon Musk und Attila Hildmann gemeinsam haben.

© privat



INGO LEIPNER Dipl.-Volkswirt und Wirtschaftsjournalist, ist Autor kritischer Bücher zur Digitalisierung der Gesellschaft (Die Lüge der digitalen Bildung, mit G. Lembke, Redline). Zuletzt Heute mal bildschirmfrei (mit P. Bleckmann, 2018, Knauer).

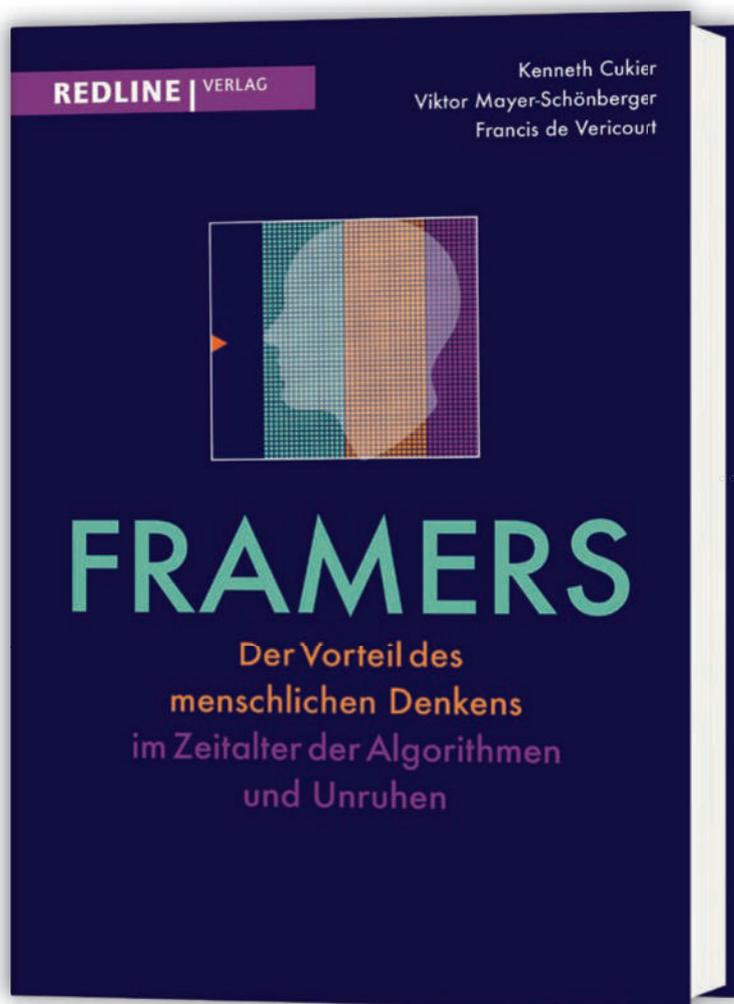
© privat



JOACHIM STALL Der Dokumentarfilmer und Autor Joachim Stall interessiert sich für die Geschichten hinter den Fassaden unserer Gesellschaft. So entstehen Filme wie High Skills, in denen er das Leben von hochsensiblen und hochbegabten Menschen beobachtet.



VON DEN AUTOREN DES BESTSELLERS *BIG DATA* MIT ÜBER 10.000 VERKAUFTEN EXEMPLAREN. WIE FRAMING DAS MENSCHLICHE ÜBERLEBEN SICHERT



CUKIER, KENNETH; MAYER-SCHÖNBERGER, VIKTOR; DE VÉRICOURT, FRANCIS

Framers

Der Vorteil des menschlichen Denkens im Zeitalter der Algorithmen und Unruhe

25,00 € (D), 25,70 € (A)

ET: 16.11.2021

- Wie Framing unser Denken bestimmt. Revolutionärer und zukunftsweisener Ansatz des Oxforder-Datenspezialisten
- Warum der Mensch immer einen Vorteil gegenüber der Maschine hat

Wird der Mensch durch künstliche Intelligenz und Robotik überflüssig? Cukier, Mayer-Schönberger und de Véricourt belegen, warum diese Sorge unbegründet ist. Der menschliche Geist besitzt die einzigartige Fähigkeit, über Framing eigene Deutungsmuster zu erstellen, etwa um Informationen einzuordnen, Vorhersagen über die Zukunft zu treffen und auf ganz neue Lösungswege zu stoßen. Die Autoren beschreiben, wie Framing funktioniert, warum der Ratschlag, »out of the box« zu denken, nutzlos ist und wieso Spotify und nicht Apple das Musikerlebnis revolutioniert hat. Und warum es ein Framing-Desaster war, COVID-19 mit der saisonalen Grippe gleichzusetzen. *Framers* zeigt uns nicht nur, wie wir im Zeitalter der Algorithmen bessere Entscheidungen fällen können, sondern auch, ...



KENNETH CUKIER ist Senior Editor bei The Economist und Moderator des wöchentlich veröffentlichten Technologie-Podcasts Babbage.

VIKTOR MAYER-SCHÖNBERGER Viktor Mayer-Schönberger ist Professor an der Universität Oxford und Autor von zwölf Büchern, darunter zuletzt *Die Neuerfindung des Kapitalismus im Zeitalter von Big Data*, geschrieben mit Thomas Ramge.



DER GREEN NEW DEAL UND WAS ER WIRKLICH BEDEUTET



DR. WENZEL, EIKE

Die neue grüne Weltordnung

Wie der Green New Deal
unseren Alltag grundlegend
verändern wird

22,00 € (D), 22,70 € (A)

ET: 10.08.2021

- Die klimakompatible Neugestaltung unserer Welt
- Die wichtigsten Änderungen für Gesellschaft, Wirtschaft und unser Leben

Der Green New Deal, die neue grüne Weltordnung, wirft seine Schatten voraus und die ökologischen Anforderungen schicken sich an, immer konkreter zu werden. Sicher ist: Angesichts von Klimakatastrophe und Artensterben geht es heute um nichts weniger als den Erhalt unserer Lebensgrundlage.

Aber vielen ist nicht klar, was für gravierende Änderungen auf uns zukommen werden. Zukunftsforscher Eike Wenzel erläutert anhand der zwölf wichtigsten Themenfelder, was ein Green New Deal und seine Konzepte konkret für uns, unsere Märkte und Gesellschaft bedeuten. Und er zeigt, dass der grundlegende ökologische Wandel der Gesellschaft, Politik und Wirtschaft nicht nur eine Herausforderung, sondern auch eine historische Chance darstellt.

© privat



EIKE WENZEL Dr. Eike Wenzel gilt als einer der renommiertesten Trend- und Zukunftsforscher Deutschlands. Er ist Gründer und Leiter des Instituts für Trend- und Zukunftsforschung (GmbH) und Chefredakteur des Newsletters Megatrends. Wenzel ist Kolumnist der Wirtschaftswoche und lehrt an der Hochschule in Nürtingen-Geislingen.



SCHLUSS MIT KONSUMFIXIERUNG UND MORALKEULE – WAS DER EINZELNE WIRKLICH TUN KANN, UM DIE WELT ZU RETTEN



HARING, ROBIN; WILKENING, THEKLA

Das Bio-Pizza-Dilemma

Der überraschende Wegweiser zu mehr Nachhaltigkeit

18,00 € (D), 18,50 € (A)

ET: 13.07.2021

- Wie man ein gutes und wirklich nachhaltiges Leben führt
- Ein Mutmachbuch mit vielen praktischen Tipps für eine wünschenswerte Zukunft

Allzu oft scheint es so, dass alles, was der einzelne Mensch tun kann, um die Welt, Eisbären, Wale und den Regenwald zu retten, der Kauf von nachhaltigen und fairen Produkten ist. Aber reicht es wirklich, wenn die Pizza bio ist? Ganz gleich, wie viel grünes Wachstum, grüne Technologie oder Mobilität wir entwickeln – ein Weiter-so wird es nicht geben können. Bleibt die Frage: Wie geht's weiter? Dieses Buch räumt mit dem Irrglauben auf, dass der einzelne Konsument gleichzeitig die Verantwortung für den Untergang UND die Rettung der Welt trägt – denn dem ist nicht so. Das führt nur zu Überforderung, viel Verwirrung und Frustration. Es möchte vielmehr Mut machen und zeigen, dass eine andere, echte Nachhaltigkeit möglich ist. Diese ist schließlich auch eine Einstellung ...

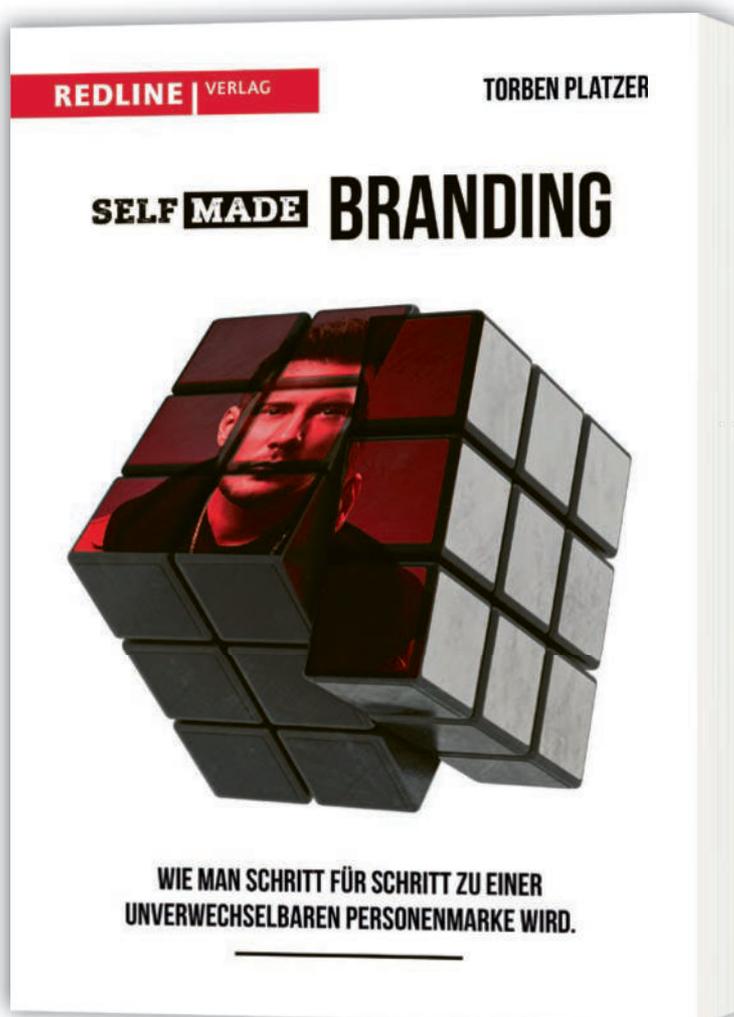
© privat



ROBIN HARING ist Professor für Global Health und leitete als Dekan bis 2020 den Fachbereich Angewandte Gesundheitswissenschaften. Seit März 2020 ist er Vizepräsident für Qualität und Innovation an der EUFH. Haring ist Autor und fungiert als Gesundheitsexperte in den Medien Die Zeit, ZDF, ARTE u. v. a.



170.000 INSTAGRAM-FANS: TORBEN PLATZER IST SELBST SCHON EINE MARKE



PLATZER, TORBEN

SELFMADE Branding

Wie man Schritt für Schritt
zu einer unverwechselbaren
Personenmarke wird

20,00 € (D), 20,60 € (A)

ET: 12.10.2021

- Die Schritt-für-Schritt-Anleitung, um als Social-Media-Marke durchzustarten
- Das neue Buch des Topautors und Branding-Experten Torben Platzer

Wer auf Social Media aktiv ist, als Experte gesehen und gehört werden will und damit sein Business voranbringen möchte, kommt an Personal Branding nicht vorbei. Erst die wiedererkennbare Personenmarke schafft Vertrauen, begeistert Menschen und bindet sie nachhaltig an einen. Dazu braucht es nicht nur die richtige Positionierung, sondern eine Social-Media-Strategie, die anpassungsfähig ist und sich aus den Bausteinen Vertrauen, Mehrwert, Community und Autorität zusammensetzt. Der Autor und Unternehmer Torben Platzer hat selbst eine Online-Community von mehr als einer halben Million Menschen. In seinem Ratgeber beschreibt er detailliert, worauf es wirklich ankommt und welche Fehler man vermeiden sollte. ...

© Torben Platzer



TORBEN PLATZER ist Social-Media- und Branding-Experte und Co-Founder der Medienagentur TPA Media GmbH. Auf Social Media hat er eine Community mit über 300.000 Followern, einen Business Podcast (SELFMADE), der auf iTunes und Spotify regelmäßig unter den Top Ten aufgeführt ist, sowie sein gleichnamiges Modelabel. Sein Buch Living a Selfmade Life erschien bei FBV.



SCHLUSS MIT AUSREDEN – MEHR ERFOLG UND GLÜCK IM LEBEN



AHLFELD, BENEDIKT

Die fünf Erfolgsprinzipien des Selbstmanagements

Verantwortung für sich
übernehmen und Ziele einfacher
erreichen

20,00 € (D), 20,60 € (A)

ET: 15.06.2021

- In fünf Schritten Verantwortung für sein Leben übernehmen
- Motivation und Erfolgsprinzipien für alle, die erfolgreicher sein wollen

Keine Zeit, schlechtes Wetter, zu viel Stress – täglich finden wir unzählige Ausreden dafür, geplante Vorhaben nicht in die Tat umzusetzen. Und genau diese stehen zwischen der Person, die wir sein wollen, und der, die wir tatsächlich sind. Benedikt Ahlfeld weiß, was erfolgreiche Menschen anders machen: Sie lassen keine Ausflüchte zu, überwinden ihren Schweinehund und übernehmen bewusst Verantwortung für ihr Leben. Seine fünf Maximen des erfolgreichen Selbstmanagements – wie beispielsweise zu beobachten, anstatt zu bewerten, sich Herausforderungen mutig entgegenzustellen und ehrlich mit sich selbst zu sein – weisen den Weg, Vorhaben endlich motiviert anzugehen, souveräner zu entscheiden und so schneller zu Ergebnissen zu kommen.

© privat



BENEDIKT AHLFELD ist mehrfacher Bestsellerautor, staatlich geprüfter Unternehmensberater und hält Vorträge an Universitäten, für Regierungen und Top-100-Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Seit über zehn Jahren leitet er die international agierende ZHI Consulting GmbH.



GROSSE REICHWEITE. ERFOLGREICHE SPEAKER. DIESE ACHT ERZÄHLEN, WIE ES GEHT



HOFER, SIMON

Der neue Erfolgsstandard

Top-Speaker und Coaches
verraten, wie man ins
Rampenlicht kommt

20,00 € (D), 20,60 € (A)

ET: 14.09.2021

- Wie man zu einem erfolgreichen Keynote-Speaker wird und in dieser Branche durchstartet
- Acht Top-Speaker berichten, wie sie es geschafft haben
- Mit einem Vorwort von Stefan Frädrich, dem Gründer und Inhaber von Greator

Sie inspirieren, motivieren, informieren – Speaker liefern wertvolle Impulse und begeistern Tausende mit ihren bewegenden Keynotes. Doch wie gelingt der Aufstieg zum gefragten Top-Redner in dieser hart umkämpften Branche? Der erfolgreiche Keynote-Speaker und Top-Coach Simon Hofer weiß, wie man den Sprung auf die große Bühne meistert. Er und sieben andere Top-Speaker wie Vera Peters, Ulrich Olbrisch oder Anya Deelan erzählen in diesem Buch exklusiv, wie sie es jeweils geschafft haben, als Speaker durchzustarten. Sie berichten über verschiedenste Möglichkeiten, in der Branche Fuß zu fassen, und zeigen, wie man es selbst in kürzester Zeit ins Rampenlicht schafft und sich dort etabliert.

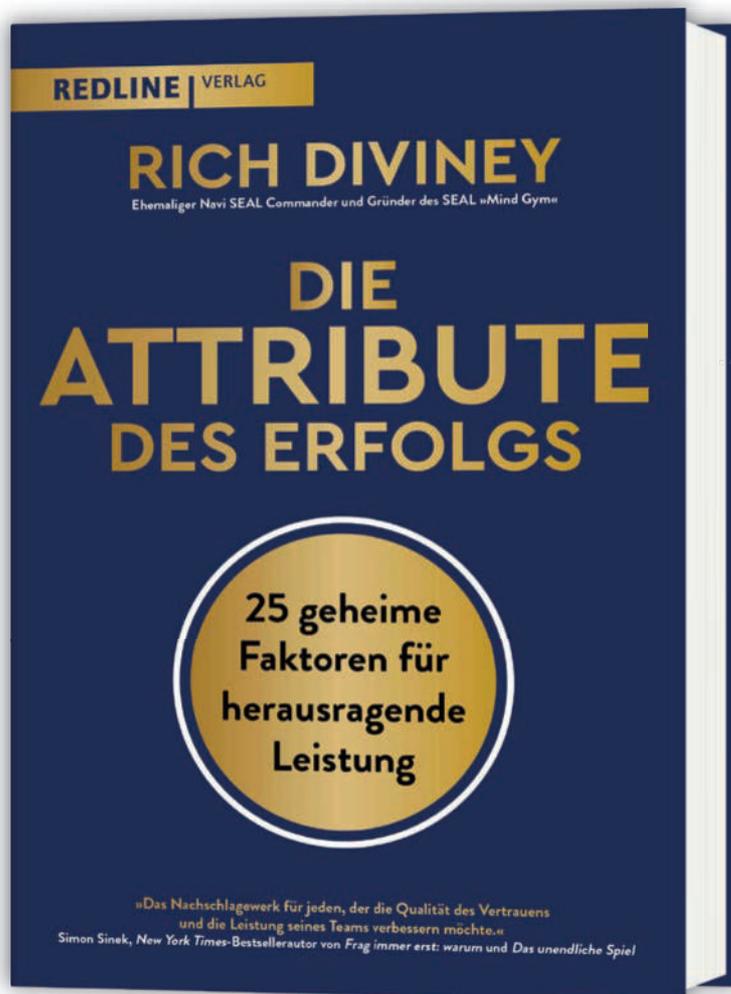
© Philip Koch
IMAGESTUDIO GmbH



SIMON HOFER ist Unternehmer, Keynote-Speaker und Top-Coach. Bereits in seinem ersten Jahr als Speaker stand er bei GEDANKEN-tanken auf der Bühne und gewann kurz darauf den Excellence Speaker Award. Er ist Gründer der Hofer Consulting Academy und Mitglied der German Speaker Association. Hofer ist außerdem ein gefragter Interview-gast in Radio und TV. Von ihm ist bereits Die 95/5-Formel im Redline Verlag erschienen.



DIE 25 KRITERIEN UND FÄHIGKEITEN, DIE LEISTUNGSTRÄGER WIRKLICH AUSMACHEN



DIVINEY, RICH

Die Attribute des Erfolgs

25 geheime Faktoren für
herausragende Leistung

20,00 € (D), 20,60 € (A)

ET: 16.11.2021

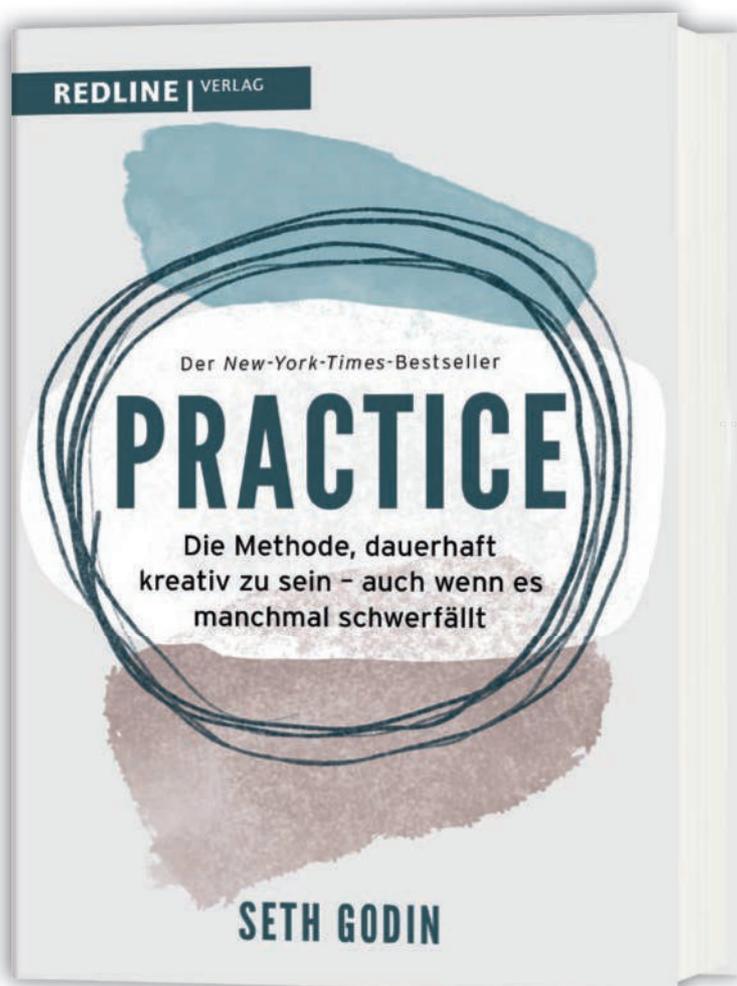
- Wie man die Richtigen für Aufgaben auswählt – und was wichtiger als Qualifikation ist
- Mit vielen Praxisbeispielen von den Navy SEALs, aus dem Business, Sport und Alltag

Rich Diviney stellt 25 entscheidende Attribute und Kriterien vor, die besser als jede Qualifikation zeigen, wer sich wirklich für eine Aufgabe eignet und wem man sein Vertrauen schenken sollte. Er konnte bereits bei den Navy SEALs feststellen, dass es oft diejenigen waren, die zunächst wenig geeignet für eine Karriere in der Eliteeinheit zu sein schienen, die sich später zu Spitzenkräften entwickelten und außergewöhnliche Leistungen erbrachten, während scheinbar hoch qualifizierte Anwärter die Erwartungen nicht erfüllten. Seine beim Militär bewährte Methodik hilft nun auch bei der Auswahl von Mitarbeitern und der Zusammenstellung von Teams. Und zeigt, welche oft unterschätzten Fähigkeiten bei anderen und auch einem selbst letztlich zum Erfolg führen.

RICH DIVINEY Der ehemalige Navy-SEAL-Kommandant Rich Diviney absolvierte in 20 Dienstjahren mehr als 13 Auslandseinsätze. Er war verantwortlich für das Training der Spezialkommandos und federführend bei der Schaffung einer Abteilung, die physische und mentale Disziplinen miteinander verband. Seit 2017 arbeitet er als Speaker und Berater für die Simon Sinek Inc. und andere.



DAS NEUE WERK DES INTERNATIONALEN BESTSELLERAUTORS SETH GODIN – ÜBER EINE MILLION VERKAUFTER BÜCHER



GODIN, SETH

Practice

Die Methode, dauerhaft kreativ zu sein – auch wenn es manchmal schwerfällt

20,00 € (D), 20,60 € (A)

ET: 15.06.2021

- Die Methode, mit der jeder dauerhaft kreativ und erfolgreich werden kann
- Schritt für Schritt zu mehr Ideenreichtum und Produktivität im Leben

Ob bei der Entwicklung und Umsetzung einer Idee oder für den Auftritt in Social Media – alle sollen und wollen immer kreativ sein. Aber ist Kreativität nicht ein Talent, über das nur einige wenige verfügen? Der Marketingexperte Seth Godin ist sich sicher: Das ist Unsinn! Schließlich macht auch Übung den Meister. Zum Beispiel Schreibblockaden – ein Mythos, denn jeder kann mithilfe von Godins einzigartiger Akimbo-Methode kreative Arbeit leisten. Er beschreibt in seinem Buch, wie jeder und jede die eigene Leidenschaft in einen produktiven Beitrag umwandeln kann, und teilt seine wichtigste Erkenntnis auf dem Weg zur Kreativität: Üben, üben, üben!

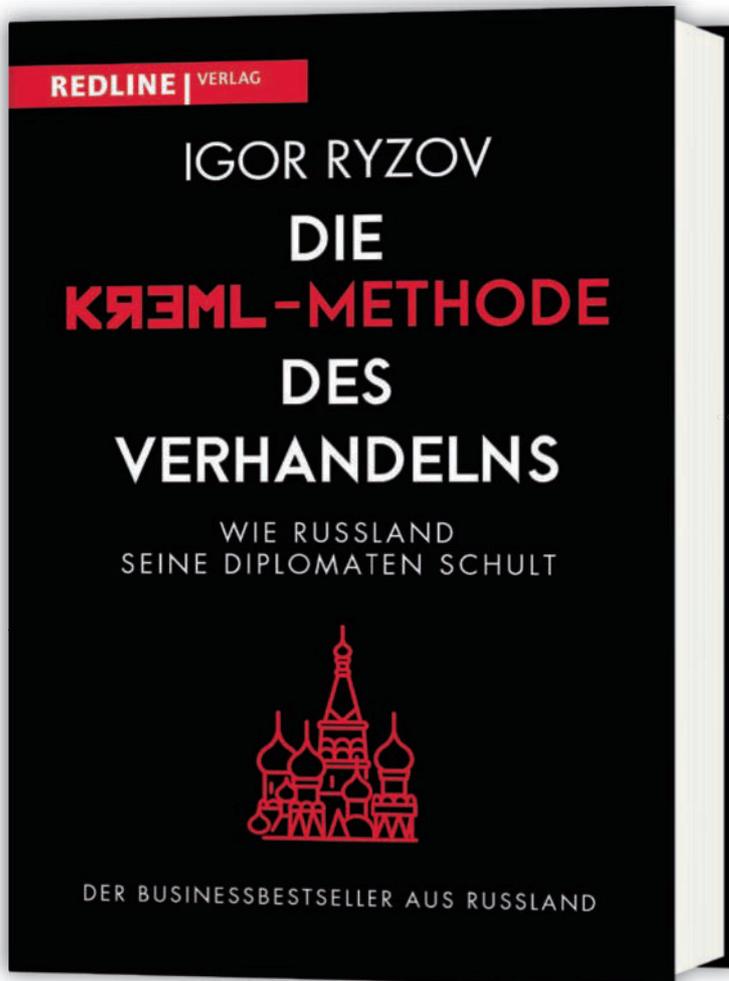
© Portfolio (HC) 2019



SETH GODIN ist erfolgreicher Unternehmer, Autor und Speaker. Sein Marketingblog ist einer der beliebtesten weltweit. Der ehemalige Vizepräsident des Direktmarketings von Yahoo gründete zwei Unternehmen, Squidoo und Yoyodyne. 2018 wurde er in die Marketing Hall of Fame aufgenommen. Er veröffentlichte bereits 18 internationale Bestseller, die in 38 Sprachen erschienen sind, darunter *The Dip*, *Purple Cow* oder *Tribes*.



RUSSLANDS ANTWORT AUF DAS HARVARD-KONZEPT



RYZOV, IGOR

Die Kreml-Methode des Verhandeln

Wie Russland seine Diplomaten
schult

20,00 € (D), 20,60 € (A)

ET: 10.08.2021

- Die Kreml-Methode des erfolgreichen Verhandeln
- Das Business-Buch des Jahres 2016 aus Russland nun endlich auf Deutsch

Die russischen Verhandlungstaktiken und die Schulungsmethode des Kremls sind seit Jahrzehnten für ihre Härte bekannt und wegen ihrer psychologischen Tricks gefürchtet – und dabei aber auch immer erstaunlich erfolgreich. Ob beruflich oder privat, auch heute noch kann man von diesen Verhandlungstaktiken profitieren. Igor Ryzov kennt das russische Verhandlungsgeschick und die effektivsten Techniken genau und zeigt, was zu tun ist, wenn man auf jemanden stößt, der einfach nicht nachgibt, wie man sich gegen Manipulationen verteidigt und wie man Nein sagt, ohne den Deal vollkommen platzen zu lassen. Mit praktischen Beispielen und Übungen bietet diese bewährte und überraschend moderne Methode ...

© privat



IGOR RYZOV studierte Mathematik und verfügt über 20 Jahre Arbeitserfahrung im Bereich Sales. Seit neun Jahren lehrt er selbst im Bereich Business Technology und ist als führender Experte für Verhandlungen für wichtige russische Unternehmen tätig. Er wird als bester Business-Coach Russlands gehandelt. Auch als Autor ist er erfolgreich: *The Kremlin School of Negotiation* erschien bereits in acht Sprachen und zwei seiner Bücher gewannen den Preis als Russland bestes Business-Buch der Jahre 2016 und 2018.



WARUM NICHT DIE 10.000-STUNDEN-REGEL ÜBER MISSERFOLG ODER ERFOLG ENTSCHEIDET



ALTHUCHER, JAMES

Sichere dir das Fast-Lane-Ticket!

Die 10.000-Versuche-Regel und andere überraschende Ratschläge, wie man Ziele schneller erreicht

20,00 € (D), 20,60 € (A)

ET: 16.11.2021

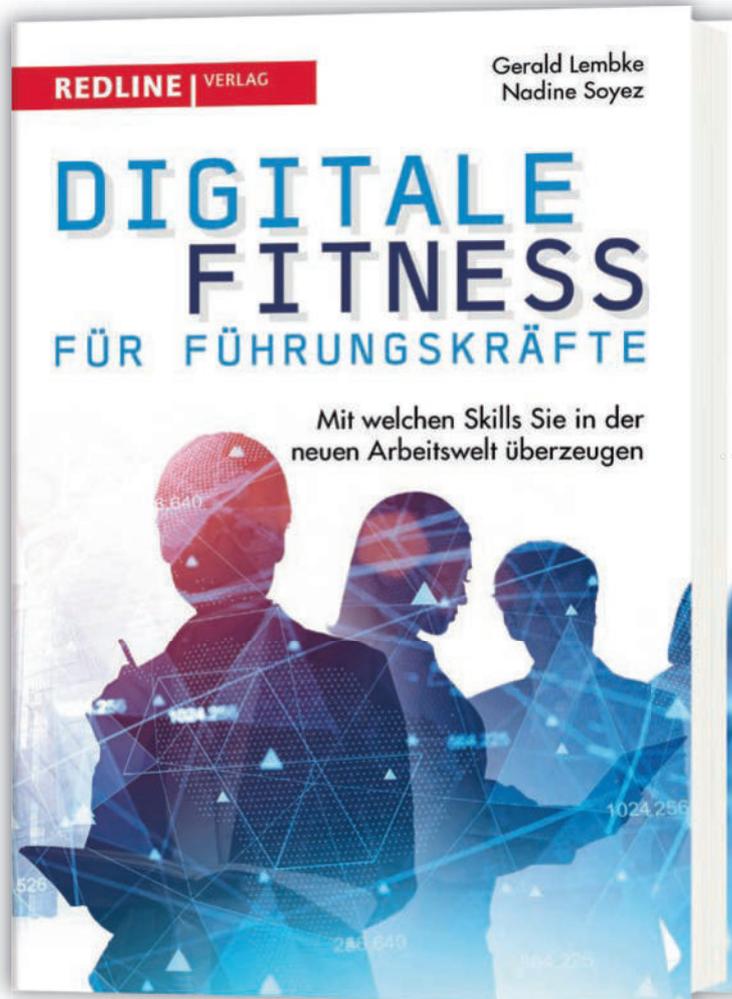
- Wie man durch Experimentierfreudigkeit seine Träume verwirklicht
- Neugierde und Flexibilität – nicht Übung – machen den Meister

Übung macht den Meister, heißt es. Man kann alles lernen, wenn man sich lange genug mit einer Sache beschäftigt, so die 10.000-Stunden-Regel. Was aber, wenn man weder die Zeit noch die Lust hat, so lange zu üben, um endlich voranzukommen? James Altucher kennt nicht nur das Erfolgsgeheimnis von Überfliegern wie Edison, Galileo und den Beatles, sondern lebt dieses selbst: die 10.000-Versuche-Regel. Entscheidend ist nicht, stupide zu üben, sondern stets neugierig zu bleiben und sich risikofreudig und auch mal unorthodox dem Ziel zügig anzunähern. Altucher gibt einem das Turbo-Werkzeug und die richtige Einstellung an die Hand, um weit schneller voranzukommen, als man je gedacht hätte.

JAMES ALTHUCHER ist Unternehmer, Autor, Podcaster und Stand-up-Comedian. Er gründete und leitete über 20 Unternehmen und investierte in viele weitere. Altucher schreibt unter anderem für das Wall Street Journal, die Financial Times oder Huffington Post und publizierte bereits 18 Bücher. Außerdem betreibt er mit James Altucher Show einen sehr erfolgreichen Podcast mit 800.000 Downloads.



WIE FÜHRUNGSKRÄFTE FIT FÜR DIE DIGITALE BUSINESSWELT WERDEN



PROF. DR. LEMBKE, GERALD; SOYEZ, NADINE

Digitale Fitness für Führungskräfte

Mit welchen Skills Sie in der neuen Arbeitswelt überzeugen

20,00 € (D), 20,60 € (A)

ET: 13.07.2021

- Die entscheidenden Fähigkeiten und Kompetenzen, um den digitalen Arbeitsalltag zu meistern
- Mit konkreten Tipps und Tricks für digitales Teambuilding und eine erfolgreiche digitale Kommunikation

Durch die digitale Transformation der Business-Welt steigt der Druck auf Führungskräfte: Angefacht von der Coronakrise und dem Aufschwung mobiler Arbeit stehen traditionelles Führungsverhalten und herkömmliche Soft Skills auf dem Prüfstand. Führungskräfte brauchen heute zunehmend neue Fähigkeiten und Kompetenzen. Was Führungskräfte in der neuen Arbeitswelt brauchen, ist mehr digitale »Fitness«. Die Autoren bieten hierfür ein umfassendes Entwicklungskonzept an, mit dem sich diese Fähigkeiten erwerben und so die neuen Herausforderungen besser bewältigen lassen. Und geben Tipps, Checklisten und Reflexionsfragen, mit denen Führungskräfte sich und ihre Mitarbeiter optimal ins digitale Zeitalter bringen.

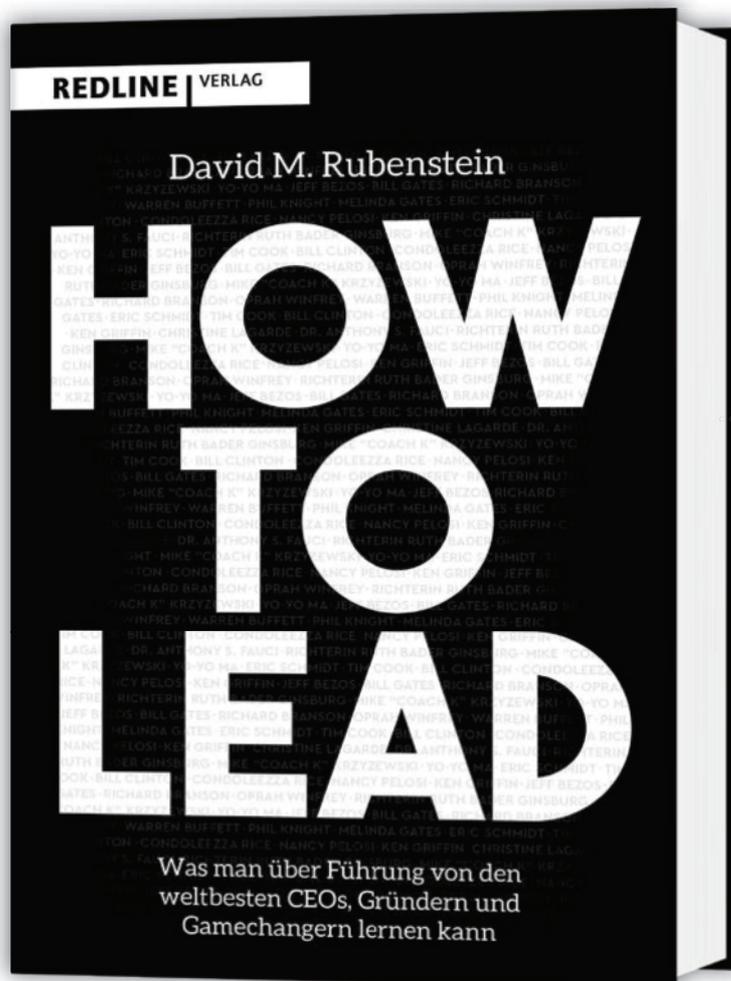
© privat



GERALD LEMBKE ist Berater, Digitalpionier und -unternehmer der ersten Stunde. Mit mehr als 1000 Digitalprojekten und 25 Berufsjahren ist der Medienwissenschaftler ein gefragter Experte zum Thema Umgang mit digitalen und sozialen Medien. Der mehrfache Autor ist Co-Autor des im Redline Verlag erschienenen Buchs *Die Lüge der digitalen Bildung*.



DIE FÜHRUNGSPRINZIPIEN DER BESTEN CEOS, GRÜNDER UND GAMECHANGER



RUBENSTEIN, DAVID

How to lead

Was man über Führung von den weltbesten CEOs, Gründern und Gamechangern lernen kann

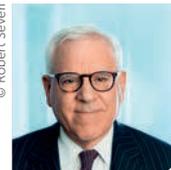
25,00 € (D), 25,70 € (A)

ET: 14.09.2021

- Lernen von Führungskräften wie Warren Buffett, Phil Knight, Jeff Bezos, Christine Lagard, Oprah Winfrey, Bill Gates und vielen mehr
- Der Bestseller aus den USA

Was haben viele CEOs, Gründer, Leistungsträger und Game-changer gemeinsam? Sie alle verfügen über außergewöhnliche Führungsprinzipien. So nutzt Jeff Bezos die Kraft des Umherschweifens und trifft seine Entscheidungen mit Herz und Intuition statt aufgrund reiner Analysen. Oder Richard Bransons schließt ein Geschäft nie aufgrund der Gewinne ab, sondern stets, um der Beste auf dem Gebiet zu werden. Um ihre Erfolgsgeheimnisse zu entdecken, interviewte David Rubenstein beispielsweise Warren Buffett, Christine Lagarde, Jeff Bezos, Bill Gates, Oprah Winfrey, Phil Knight, Ruth Bader Ginsburg und noch viele weitere. Man erfährt dabei von den Anfängen leuchtender Karrieren sowie den Erfahrungen mit Misserfolgen, Innovationen, Veränderungen und Krisen.

© Robert Severi



DAVID RUBENSTEIN ist Autor, Mitbegründer und Co-Executive Chairman von The Carlyle Group, einem der weltweit größten und erfolgreichsten Private-Equity-Unternehmen. Der Moderator der David Rubenstein Show bei Bloomberg TV und PBS lebt in den USA in der Gegend von Washington, D. C.



DAS PRINZIP TEAM ODER »TOLL, EIN ANDERER MACHT'S« EFFEKTIV NUTZEN



SULLIVAN, DAN; DR. HARDY, BENJAMIN

Frag nicht wie – frag wer!

Für jede Aufgabe die besten Mitarbeiter finden und einsetzen

18,00 € (D), 18,50 € (A)

ET: 15.06.2021

- Wie man Mitstreiter findet, Aufgaben geschickt delegiert und von Teamwork profitiert
- Mit vielen Beispielen aus Alltag und Unternehmen

Viele Ideen oder Ziele werden nicht weiter verfolgt oder aufgeschoben, weil schlicht die Zeit oder die Kapazitäten dafür fehlen. Und die meisten fragen sich, WIE sie das Ganze bloß stemmen sollen. Doch was ist, wenn das die falsche Frage ist? Wenn die Frage danach, WER es noch machen könnte, weit Erfolg versprechender ist? Denn motivierte Mitstreiter, die Ziel und Vision teilen, sind die Lösung: Mit diesen kommt man in weniger Zeit sicher ans Ziel, ohne die Arbeit hierfür allein bewältigen zu müssen. Wie man die besten Helfer für die jeweilige Aufgabe findet und ins Boot holt, zeigen Dan Sullivan und Ben Hardy. Entscheidend ist es etwa, offen zu kommunizieren, Potenziale richtig einzuschätzen und To-dos geschickt an geeignete Personen zu delegieren. Das schafft Vertrauen, ...

© privat



DAN SULLIVAN hat als Managementexperte und Mitbegründer der Unternehmensberatung Strategic Coach® in den vergangenen 30 Jahren bereits mehr als 20.000 Unternehmer beraten.

© Macbeth Studio



BENJAMIN HARDY ist Organisationspsychologe und Bestsellerautor. Seine Blogs wurden von mehr als 100 Millionen Menschen gelesen und seine Beiträge erscheinen unterem auf Forbes, CNBC und Fortune zu finden. Er publiziert außerdem regelmäßig Beiträge in Psychology Today.



HERAUSFORDERUNG DIGITALER VERTRIEB. WIR BIETEN DIE LÖSUNG!



GEFFROY, EDGAR K.

Das Einzige, was stört, ist der Verkäufer

Die sieben neuen Fähigkeiten für den digitalen Vertrieb

20,00 € (D), 20,60 € (A)

ET: 16.11.2021

- Welche neuen Fähigkeiten Verkäufer in der Online-Welt brauchen
- Das neue Buch von Clienting- und Verkaufsexperte Edgar K. Geffroy

Wussten vor Corona vor allem die Jüngeren die Vorteile des Onlineshoppings zu schätzen, so haben spätestens heute nahezu alle Teile der Bevölkerung den Kauf per Klick für sich entdeckt. Einige wenige Unternehmen meistern die Herausforderung einer schnellen Digitalisierung ihres Vertriebs, in vielen scheidet es jedoch nach wie vor an der praktischen Umsetzung und auch der Verhaftung in der Offline-Welt. So ist etwa ein neuer Verkäufertypus anstelle des klassischen Verkäufers gefragt, der Neukunden auch in der digitalen Welt zu gewinnen und zu halten versteht. Wie man einen digitalen Vertrieb smart mit individueller Beratung verknüpft, weiß der Unternehmer und Erfolgsautor Edgar K. Geffroy. Er beschreibt in seinem Buch die sieben Fähigkeiten, die jeder Verkäufer ...

© Geffroy GmbH



EDGAR K. GEFFROY ist Unternehmer, Wirtschaftsredner und Bestsellerautor. Mit 30 Jahren Berufserfahrung als Unternehmensberater zählt er heute zu den erfolgreichsten Referenten und Vordenkern in Deutschland. Der Erfinder des Clienting setzt immer wieder neue Maßstäbe im Bereich Kundenorientierung und Veränderung durch den digitalen Wandel. Im Redline Verlag sind unter anderem Herzenssache Mitarbeiter und Das Ende der Geschäftsmodelle von ihm erschienen.



WAS STEVE JOBS FÜR APPLE WAR, KANNST DU FÜR DEIN UNTERNEHMEN SEIN. DIE ERFOLGREICHEN CEOS RUNGE UND GRAP ZEIGEN DIR WIE.



RUNGE, CHRISTOPHER A. ; GRAP, ALLAN

Markenbotschafter Nr. 1

Warum Manager heute völlig neu kommunizieren und zu Marken werden müssen

25,00 € (D), 25,70 € (A)

ET: 18.05.2021

- Mit guter Kommunikation den Unternehmenswert steigern
- Warum CEO-Branding heute unerlässlich ist

Sie sind oder waren die besten Botschafter ihres Unternehmens und selbst schon eine Marke: Steve Jobs für Apple, Wolfgang Grupp von Trigema, Dieter Zetsche für die Daimler AG, um nur einige wenige zu nennen. In Zeiten von Twitter & Co gewinnt CEO-Branding immer mehr an Bedeutung für die Reputation des gesamten Unternehmens. Christopher A. Runge und Allan Grap zeigen, wie es gelingen kann, vom Chef zur eigenen Marke zu werden. Sie widmen sich in ihrem Buch den entscheidenden Aspekten, die dieses neue Rollenverständnis mit sich bringt, von den neuen Aufgabenfeldern im Internetzeitalter bis zur Wichtigkeit der schnellen und richtigen Kommunikation. Runge und Grap bieten die notwendigen Instrumente ...

© privat



CHRISTOPHER A. RUNGE Christopher A. Runge ist Geschäftsführer der BETTERTRUST GmbH. Mit mehr als zehn Publikationen zu den Themen Reputationsmanagement und Public Relations zählt er zu den Meinungsführern in diesen Gebieten in Deutschland.

© privat



ALLAN GRAP Allan Grap ist Geschäftsführer von BETTERTRUST und leidenschaftlicher Kommunikator. Er betreut zahlreiche Mandanten aus dem Bereich der Finanz- und Digitalwirtschaft. Sein Spezialgebiet ist die PR-seitige Betreuung von Unternehmen bei der strategischen Positionierung.



DAS PRAKTISCHE LEADERSHIP-HANDBUCH FÜR DIE DIGITALE ÄRA



PFLÜGLER, SEBASTIAN

Mitarbeiter führen in der digitalen Ära

Wie man digitale Effizienz und Menschlichkeit in Zeiten von Homeoffice und New Work verbindet

18,00 € (D), 18,50 € (A)

ET: 12.10.2021

- Wie man Effizienz und Menschlichkeit im digitalen Zeitalter verbindet
- Bewährte Modelle, Tipps und konkrete Hilfestellung

Homeoffice, Onlinemeetings und New Work erobern die Arbeitswelt. Digitalisierte Prozesse verändern die Unternehmensstrukturen. Führungskräfte stehen vor ganz neuen Fragen: Wie organisiere ich mein verstreutes Team? Wie erreiche ich Mitarbeiter? Wie kann ich die Motivation aus der Ferne hochhalten? Wer im digitalen Zeitalter weiterhin effizient führen möchte, darf etwa die menschliche Seite nicht vernachlässigen, denn vielen Mitarbeitern fehlt es in dieser VUCA-Welt oft an Sicherheit und nötiger Orientierung. Sebastian Pflügler zeigt, wie Führungskräfte dem »neuen Normal« in der Arbeitswelt gerecht werden können – von Tipps zu Kommunikation, Entscheidungen und Delegieren bis hin zu virtuellen Herausforderungen. Er liefert das praktische Leadership-Handbuch ...

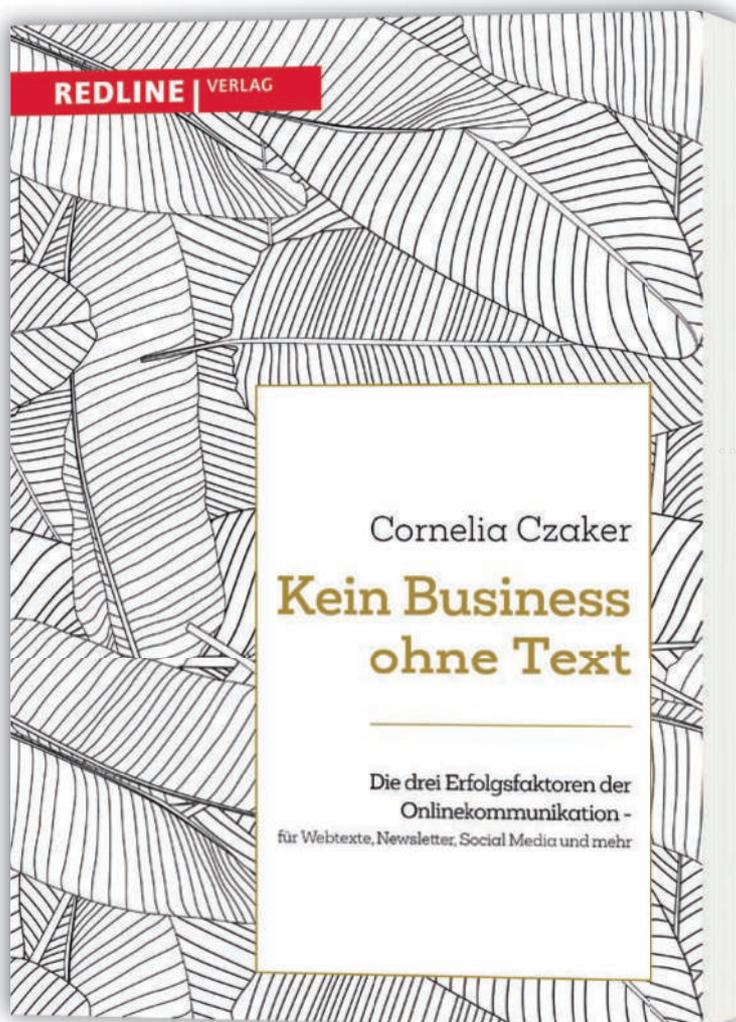
© Pflügler



SEBASTIAN PFLÜGLER Der Kommunikationswissenschaftler und Wirtschaftspsychologe Sebastian Pflügler ist seit mehr als neun Jahren als Berater, Coach und Speaker für New Work Soft Skills tätig. Er begründete das innovative und praxiserprobte Kommunikationskonzept New Era Communication, für das er unter anderem einen Lehrauftrag an der LMU München besitzt. Im Redline Verlag ist von ihm bereits Kommunikation für die digitale Ära erschienen.



DAS BUCH, MIT DEM JEDER GUTE TEXTE SCHREIBEN KANN



CZAKER, CORNELIA

Kein Business ohne Text

Die drei Erfolgsfaktoren der Onlinekommunikation – für Webtexte, Newsletter, Social Media und mehr

16,00 € (D), 16,50 € (A)

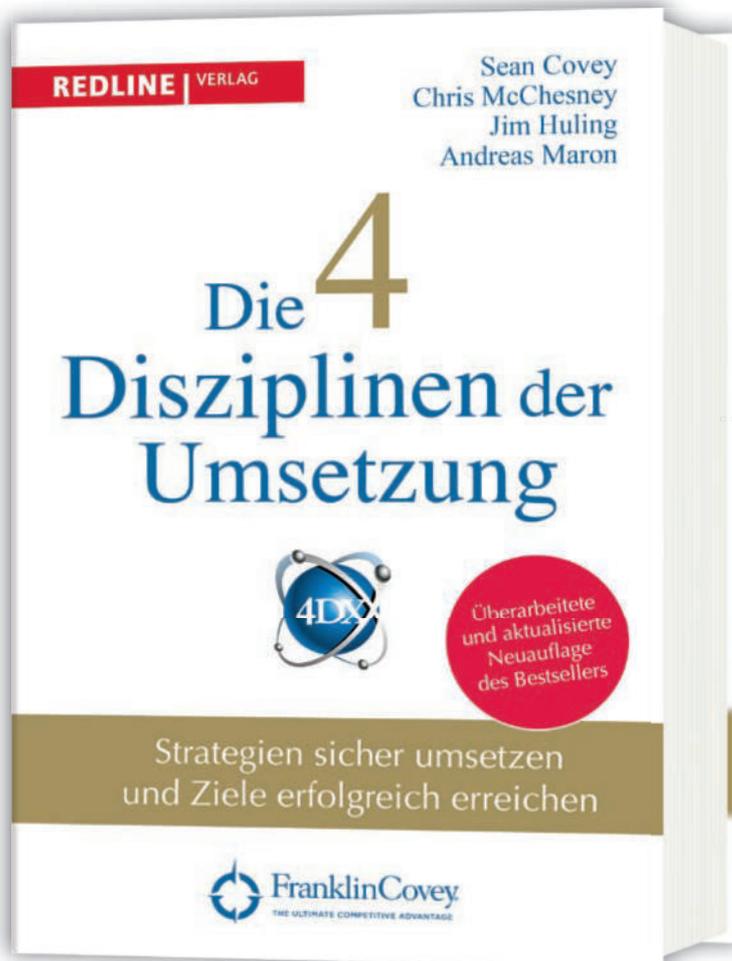
ET: 13.07.2021

- Die 3-Faktoren-Formel für gute Businesstexte
- Mit vielen Tipps und Übungen

Ob im Newsletter oder dem Social-Media-Account: Als Unternehmen benötigt man ausdrucksstarke Texte, um auf dem Markt aus der Masse hervorzustechen. Aber was macht einen richtig guten Webtext aus und wie schreibt man spannende und informative Mailings und Posts? Die Autorin Cornelia Czaker kennt die Formel für gute Unternehmenstexte. Sie zeigt, wie wichtig es ist, sich über drei elementare Faktoren bewusst zu sein: das eigene Unternehmen, die Wunschkunden und die sprachlichen Werkzeuge. Mithilfe ihrer 3-Faktoren-Formel zeigt sie, wie jeder gute Texte schreiben kann. Mit vielen Tipps und Schreibübungen hilft sie, das Erlernte direkt anzuwenden.



DIE BEWÄHRTE ERFOLGSMETHODE DES FRANKLINCovey-INSTITUTS, UM UNTERNEHMENSZIELE SICHER ZU ERREICHEN



MCCHESNEY, CHRIS; COVEY, SEAN;
HULING, JIM; MARON, ANDREAS

Die 4 Disziplinen der Umsetzung

Strategien sicher umsetzen und
Ziele erfolgreich erreichen

25,00 € (D), 25,70 € (A)

ET: 14.09.2021

- Wie man kontinuierlich Strategie und Alltagsgeschäft miteinander verbindet
- Der *New-York-Times*- Bestseller nun in aktualisierter und überarbeiteter Neuauflage

Die beste Strategie ist hinfällig, wenn es schließlich an der Umsetzung scheitert. Langfristige Vorhaben haben im Alltag meist das Nachsehen, sie versanden viel zu oft im Tagesgeschehen. Mit den praxiserprobten vier Disziplinen der effektiven Umsetzung von FranklinCovey, kurz 4DX, gelingt es jedoch, die Unternehmensstrategie erfolgreich und nachhaltig mit den Erfordernissen des Alltags zu verbinden. Mit der überarbeiteten und aktualisierten Neuauflage des weltweit angewandten und bewährten Konzepts von FranklinCovey gelingt es, Unternehmen und Organisationen voll und ganz auf ein strategisches Ziel einzuschwören. Führungskräfte und Teams können so über sich hinauswachsen und Ergebnisse erzielen, die in keinem Businessplan vorgesehen waren.

CHRIS MCCHESNEY ist Global Practice Leader of Execution bei FranklinCovey und einer der Hauptentwickler von Die 4 Disziplinen der Umsetzung.

JIM HULING ist Managing Consultant für Die 4 Disziplinen der Umsetzung von FranklinCovey. Bevor er zu FranklinCovey kam, war er einer der ersten Führungskräfte, die die 4 Disziplinen der Umsetzung anwandten.

