VOM WELTVERBESSERER BIS ZUM STREITHAMMEL: SO GEHT MAN AM BESTEN MIT NERVENSÄGEN UM

ALBERT, ATTILA

Sorry, ihr nervt mich jetzt alle!

Mit Nervensägen im Job umgehen, ohne selbst den Verstand zu verlieren

16,00 € (D), 16,50 € (A)

ET: 21.02.2023

- Mit vielen praktischen Tipps und Strategien für alle Notfälle und Typen
- Der Weg zu mehr Ruhe und Gelassenheit in Alltag und Beruf

Wie man mit Nervensägen in seinem Umfeld fertigwird und sich gegen sie wehren kann, zeigt Attila Albert in seinem neuen Buch. Die neue Generation der Nervensägen ist besserwisserisch, hochmoralisch und eigentlich total egoistisch: Jeder und jede pflegt seine oder ihre Neurosen, hält sich für hoch informiert, hochbegabt und hochsensibel gleichzeitig. Das birgt insbesondere im Berufsalltag ein hohes Konfliktpotenzial. Da stellt sich die Frage: Wie geht man am besten mit ihnen um? Attila Albert zeigt humorvoll und lebensnah, wie Sie mit den Nervern im beruflichen Umfeld umgehen und trotzdem Ihre Arbeit schaffen. Vom Jammerlappen über den Streithammel bis hin zum Weltverbesserer werden sieben Typen ausführlich beschrieben.

© Tyler Ramsey

ATTILA ALBERT, geboren 1972, ist Kommunikationsexperte, Coach und Autor. Mit 17 begann er als Reporter zu arbeiten, schrieb seitdem für Medien im In- und Ausland und ist bis heute als Kolumnist tätig. Er studierte Betriebswirtschaft, Webentwicklung und absolvierte eine Coaching-Ausbildung in den USA. Für einen Schweizer Industriekonzern betreute er die globale Marketing-Kommunikation. Er lebt seit 2013 in Zürich.

224 Seiten, 13,5 x 21,5 cm | Softcover
ISBN 978-3-86881-914-4 | Warengruppe 1497

DER #1-»WALLSTREET JOURNAL«-BESTSELLER NUN ENDLICH AUCH AUF DEUTSCH

BET-DAVID, PATRICK

Die nächsten fünf Schritte

Die Kunst der Unternehmensstrategie

22,00 € (D), 22,70 € (A)

ET: 20.06.2023

- Ein praktischer und effektiver Leitfaden, mit dem man selbst die kühnsten Ziele erreicht
- Warum Unternehmer vom Blick in die Zukunft profitieren

Patrick Bet-David weiß, warum Unternehmer mit Weitblick jede Herausforderung meistern, und zeigt, wie jeder lernen kann, die richtigen fünf Züge vorherzusehen. Schachgroßmeister und erfolgreiche Unternehmer haben zumindest eins gemein: Sie verfügen über Weitblick und wissen, was als Nächstes zu tun ist. Die Welt verändert sich schnell und gerade Unternehmer müssen wissen, welche fünf Züge als Nächstes zu spielen sind, um ihren Betrieb nicht an die Wand zu fahren. Der erfolgreiche CEO Patrick Bet-David zeigt, wie man erkennt, was als Nächstes zu tun ist. Er überträgt diese Fähigkeit in eine neue Methodik und kombiniert diese Prinzipien mit Erkenntnissen aus seiner Führungskräfte-Praxis.

© Duke Morse Photography

PATRICK BET-DAVID flüchtete einst aus dem Iran, diente zunächst einige Jahre in der US-Armee und gründete 2009 die Versicherungsgesellschaft PHP Agency, eines der am schnellsten wachsenden Unternehmen auf dem Finanzmarkt. Er betreibt den YouTube-Kanal »Valuetainment«, der die Grundlagen des Unternehmertums vermitteln soll. Seine Inhalte in den sozialen Medien wurden bereits über eine Milliarde Mal geklickt.

320 Seiten, 14,5 × 21,5 cm | Hardcover
ISBN 978-3-86881-929-8 | Warengruppe 1975

DIE PFLICHTLEKTÜRE FÜR ALLE GRÜNDER VOM US-BESTSELLERAUTOR UND GRÜNDUNGSPROFI SAHIL LAVINGIA

LAVINGIA, SAHIL

Minimalistisch gründen

Wie Unternehmer heute mit weniger mehr erreichen

22,00 € (D), 22,70 € (A)

ET: 24.01.2023

- Wie man heute gründet – effektiv und mit möglichst geringem Aufwand
- Viele Tipps und Lektionen aus der Praxis

Ein revolutionärer Strategieplan für den Aufbau von Start-ups, die es weit bringen können. Heutzutage braucht man kein schickes Bürogebäude oder ein immenses Budget an Risikokapital, um ein Unternehmen zu gründen. Das Internet, die entsprechende Software und mobiles Arbeiten haben es ermöglicht, nahezu kostenlos zu gründen, aus einer Community Kunden zu machen und von überall aus ein rentables, nachhaltiges Unternehmen aufzubauen, das über unkomplizierte und kurze Kommunikationswege schnelle Verkäufe generiert. Vollgepackt mit kampferprobten Lektionen seines eigenen Wegs zum erfolgreichen Unternehmen zeigt Lavingias »The Minimalist Entrepreneur«, wie man mit geringem Aufwand ein tragfähiges Unternehmen gründet und führt.

© Trevor Christensen

SAHIL LAVINGIA ist der Gründer von Gumroad, einer Online-Plattform, die es Kreativen ermöglicht, ihre Produkte direkt an die Kunden zu verkaufen. Bei der Gründung dieses Unternehmens im Jahr 2011 war er 19 Jahre alt und arbeitete zuvor als Designer bei Pinterest und Turntable.fm. Neben seiner CEO-Tätigkeit ist er Investor, Maler und Schriftsteller.

304 Seiten, 14,5 x 21,5 cm | Softcover
ISBN 978-3-86881-899-4 | Warengruppe 1975

DER AUTOR DES ERFOLGSPODCASTS VERRÄT DIE SIEBEN PRINZIPIEN ERFOLGREICHER VERHANDLUNGEN

MATHIER, FRÉDÉRIC

Verhandeln ist (k)ein Kinderspiel

Sieben Prinzipien, mit denen Sie alle Verhandlungen erfolgreich abschließen

18,00 € (D), 18,60 € (A)

ET: 21.03.2023

- Was gerade Führungskräfte von Kindern über Verhandlungen lernen können
- Praxisnah, lebendig und aus dem Alltag

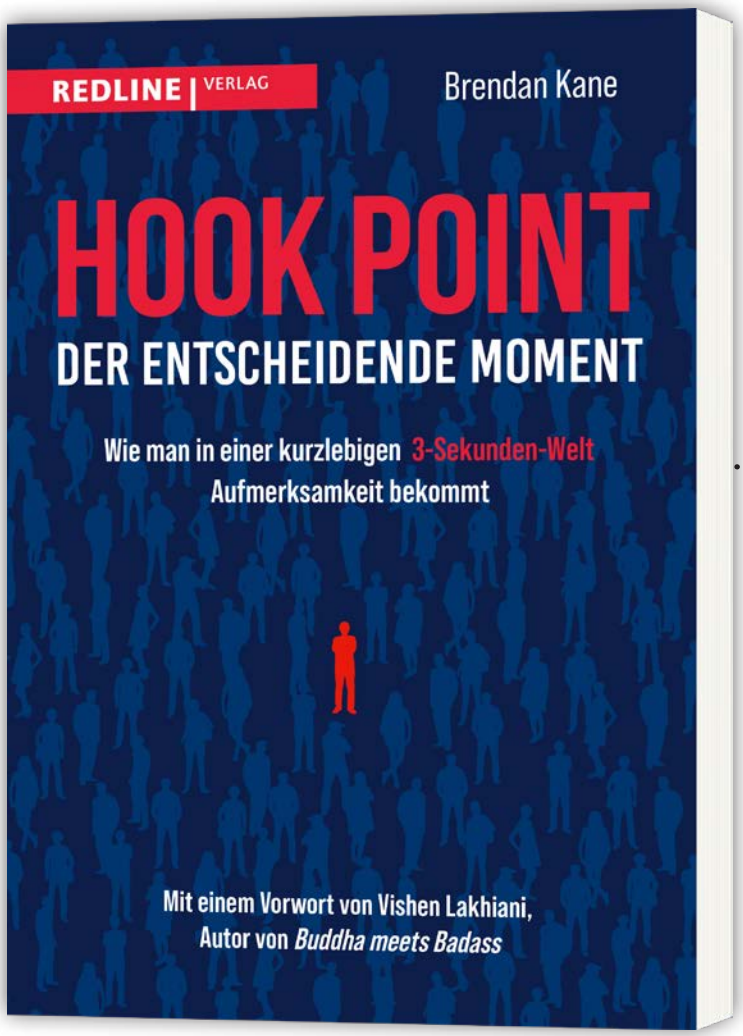
Verhandeln ist oft nicht leicht – lohnt sich jedoch immer. Was wir da unter anderem von Kindern lernen können, erklärt Verhandlungsprofi Frédéric Mathier. Wir verhandeln tagtäglich und mit nahezu jedem und jeder – mit Kolleg*innen die Urlaubsvertretung, mit Mitbewohner*innen den Putzplan, das Gehalt mit den Vorgesetzten oder die Essenswünsche mit den Kindern. Gerade diese sind ein besonderes Kapitel für sich: Sie sind von Haus aus intuitive Verhandlungsprofis. Frédéric Mathier verrät, was wir von ihnen lernen können, und stellt die effektivsten Verhandlungstechniken und -taktiken vor, die sich kinderleicht auf jede Lage anwenden lassen. Daneben lässt er Situationen aus seiner eigenen Erfahrung einfließen und verweist auf klassische Fehler, die es zu vermeiden gilt.

© Robin Luis Fotografie

FRÉDÉRIC MATHIER konnte seine Verhandlungsfähigkeiten in über einem Jahrzehnt als Einkaufsleiter und Strategischer Einkäufer perfektionieren. Der ausgebildete Wirtschaftsingenieur doziert seit vielen Jahren und ist als Ausbilder im Bereich Supply Chain Management, Leadership und Verhandlungsführung tätig. In seinem Nr.-1- Podcast »Erfolgreich verhandeln« teilt Mathier seine Verhandlungstipps mit Unternehmer*innen, Fach- und Führungskräften.

224 Seiten, 13,5 x 21,5 cm | Softcover
ISBN 978-3-86881-925-0 | Warengruppe 1974

DAS NEUE BUCH VOM BESTSELLERAUTOR VON »ONE MILLION FOLLOWER«



KANE, BRENDAN

Hook Point – der entscheidende Moment

Wie man in einer kurzlebigen 3-Sekunden-Welt Aufmerksamkeit bekommt

20,00 € (D), 20,60 € (A)

ET: 25.04.2023

- Wie man andere auf einen Blick von seinem Unternehmen, seinen Produkten und Dienstleistungen überzeugt
- Sichtbar werden in einer unübersichtlichen Welt

Die effektivsten Strategien, um auch in der heutigen hektischen Welt der Mikro-Aufmerksamkeit im Gedächtnis der Kunden zu bleiben. Laut Studien haben Unternehmen und Marken heute weniger als drei Sekunden Zeit, um die Aufmerksamkeit potenzieller Kunden zu gewinnen. Wen wundert's, nachdem täglich 4000 bis 10.000 Anzeigen geschalten und Milliarden Nachrichten über soziale Medien ausgetauscht werden. Deshalb muss man sein Publikum heute – online wie offline – schnell und effizient fesseln, wenn man als Marke oder Unternehmen wahrgenommen werden, sein Unternehmen voranbringen und mehr Umsatz erreichen möchte. Wie das geht, zeigt Social-Media-Experte Brendan Kane.

© RJ Bieti

BRENDAN KANE leistete Pionierarbeit bei der ersten Influencer-Kampagne für Lakeshore Entertainment. Anschließend entwickelte er Anwendungen und Plattformen für viele prominente Kunden wie Taylor Swift, Rihanna oder Adrianna Lima. In Zusammenarbeit mit MTV konzipierte er eine Werbetechnologie, die von Sony, Yahoo u. a. genutzt wird. Er war zudem Vizepräsident für Digitales bei Paramount Pictures. Kane ist vor allem dafür bekannt, dass er in weniger als 30 Tagen eine Million Follower in über 100 Ländern generiert hat.

272 Seiten, 14,5 × 21,5 cm | Softcover
ISBN 978-3-86881-922-9 | Warengruppe 1975

DAS EFFEKTIVE VERHALTENSMODELL DES INTERNATIONALEN BESTSELLERAUTORS THOMAS ERIKSON – JETZT AUCH FÜR DEN JOB

ERIKSON, THOMAS

Schlechte Chefs und faule Kollegen

Wie du mit Idioten am Arbeitsplatz am besten klarkommst

18,00 € (D), 18,60 € (A)

ET: 21.03.2023

- Große Zielgruppe: Rund 40 Millionen Menschen in Deutschland sind Arbeitnehmer und kennen die Probleme mit Vorgesetzten und Kollegen
- Lehrreich und unterhaltsam zugleich: Thomas Eriksons unverkennbarer Stil mit viel Witz und Know-how
- Weltweit bekannter Verhaltensexperte

Unangemessene Erwartungen des Chefs, Kollegen, die nichts auf die Reihe bekommen, oder das Tragen großer Verantwortung, ohne dabei Autorität zu haben – die Herausforderungen, denen sich täglich Millionen von Menschen an ihrem Arbeitsplatz ausgesetzt sehen, sind vielfältig. Der erfahrene Verhaltensforscher und Bestsellerautor Thomas Erikson zeigt anhand seines bekannten Vier-Farben-Systems, wie man diese am besten meistert. Dabei erklärt er nicht nur, wie man das Verhalten seines Chefs und seiner Kollegen durchschauen und ändern kann, sondern gibt auch hilfreiche Anreize zur Selbstreflexion, um sich einen harmonischeren und produktiveren Arbeitsplatz zu schaffen.

© Maria Östlin

THOMAS ERIKSON ist ein populärer Psychologieautor und Verhaltens- und Kommunikationsexperte. Er arbeitet seit vielen Jahren mit den in seinen Büchern beschriebenen Tools und hat damit schon Tausende von Personen analysiert. Erikson leitet ein Beratungsunternehmen mit Schwerpunkt auf Verhaltensänderungen in verschiedenen Arten von Organisationen und coacht jedes Jahr eine Reihe von Führungskräften in der schwedischen Geschäftswelt.

416 Seiten, 13,5 x 21,0 cm | Softcover
ISBN 978-3-7474-0541-3 | Warengruppe 1490

WIE UNTERNEHMER LERNEN, ENDLICH LOSZULASSEN UND IHREN MITARBEITERN ZU VERTRAUEN – ZUM WOHLE ALLER

DR. GEROPP, BERND

Ist die Katze aus dem Haus ...

So arbeiten Ihre Mitarbeiter eigenverantwortlich und selbstständig

25,00 € (D), 25,80 € (A)

ET: 23.05.2023

- Mehr Vertrauen, weniger Stress – mehr Zeit und Freiräume für Führungskräfte
- Ein praktischer Ratgeber, gerade in Zeiten von New Work, Homeoffice und mobilem Arbeiten

Wie Unternehmer lernen, ihren Mitarbeitern mehr zu vertrauen, zeigt Bernd Geropp in dieser Neuauflage seines Management-Klassikers. Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser – ein Credo, das gerade in Zeiten von New Work und Homeoffice die Arbeitsweise vieler Unternehmenslenker prägt. Sie greifen zu stark ins operative Geschäft ein und trauen ihren Mitarbeitern viel zu wenig zu. In der Folge bleiben nicht nur die Mitarbeiter, sondern auch die Unternehmen weit hinter ihren Möglichkeiten zurück. Der erfahrene Unternehmensberater Bernd Geropp weiß, wie die richtige Balance zwischen Eigenverantwortung und Kontrolle in der Mitarbeiterführung aussehen sollte.

© privat

DR. BERND GEROPP hat jahrzehntelange Erfahrung als Manager von Unternehmen, die technische High-End-Produkte herstellen. Seit 2009 ist er selbstständiger Geschäftsführercoach und Unternehmensberater und betreibt einen viel beachteten Podcast zum Thema Führung. Er spricht die Sprache der Führungskräfte und kennt ihren Arbeitsalltag aus eigener Erfahrung. Geropp weiß, wie sehr Erfolg unter anderem vom Engagement der Mitarbeiter abhängt – und vom Vertrauen darin.

256 Seiten, 14,5 × 21,5 cm | Hardcover
ISBN 978-3-86881-924-3 | Warengruppe 1784

DAS NEUE BUCH DES BESTSELLERAUTORS VON INSGESAMT 100.000 VERKAUFTEN BÜCHERN

FABIAN, FRANK

Wie Hitler hätte verhindert werden können

Ein Gedankenspiel zu diesem und anderen Wendepunkten deutscher Geschichte

20,00 € (D), 20,60 € (A)

ET: 25.04.2023

- Schicksalszeiten, einmal faszinierend anders präsentiert
- Wie die deutsche Geschichte anders hätte verlaufen können – ein Gedankenspiel

Der Bestsellerautor Frank Fabian beschreibt in seinem neuen Buch, wie die deutsche Geschichte – mit anderen Entscheidungen zu bestimmten Zeitpunkten – auch ganz anders hätte verlaufen können. Wie hätte sich Deutschland entwickelt, wäre die Revolution 1848 anders verlaufen? Hätte die Machtergreifung Hitlers verhindert werden können, wenn sich die Siegermächte auf weniger harte Konditionen des Versailler Vertrags geeinigt hätten? Es gibt viele Schlüsselmomente der deutschen Geschichte, die die Gegenwart und das Selbstverständnis dieses Landes geprägt haben. Grund genug, sich einen Augenblick lang vorzustellen, es wäre möglich, diese Historie umzuschreiben.

© privat

FRANK FABIAN studierte Germanistik, Geschichte und Philosophie. Der Bestsellerautor war u. a. als Fernsehjournalist beim ZDF tätig, arbeitete dort im Lektorat und berichtete für den Hessischen Rundfunk über viele Themen zur Tagespolitik des Landes. Fabian bekleidete außerdem die Funktion des Chefredakteurs in einem Wiesbadener Verlagshaus und baute zwei Zeitschriften auf. Von ihm erschien bereits »Geheime Verschlusssache« im Redline Verlag.

320 Seiten, 14,5 × 21,5 cm | Hardcover
ISBN 978-3-86881-930-4 | Warengruppe 1940

WARUM ES SICH LOHNT, SOZIALE MEDIEN AKTIV ZU NUTZEN

BRÜCKNER, AARON

Auffällig gut

Social Media endlich aktiv und erfolgreich nutzen

18,00 € (D), 18,60 € (A)

ET: 25.04.2023

- Vom Zaungast zum Influencer und zur Social-Media-Marke in wenigen Schritten
- Als »Mr. Social Media« mit über 800.000 Followern auf TikTok

Fast alle sind auf Social-Media-Plattformen wie Instagram oder TikTok angemeldet, doch nur ein kleiner Bruchteil nutzt diese auch aktiv. Die meisten vergeben dadurch eine einfache Möglichkeit, sich, ihre Unternehmen, ihre Produkte und Dienstleistungen breit bekannt zu machen. Kaum jemand hat kein Smartphone oder keinen Account auf Instagram, Twitter und Co. – wir leben in einer Zeit, in der Social Media aus dem Alltag nicht mehr wegzudenken sind. Doch nur die wenigsten Menschen wissen die Vorteile dieser digitalen Welt für sich oder ihr Business zu nutzen oder posten regelmäßig Content. »Mr. Social Media« Aaron Brückner weiß aus eigener Erfahrung, was es braucht, um erfolgreich in den sozialen Medien sichtbar zu sein.

© Lucas Coersten

DR. AARON BRÜCKNER modelte u. a. für Giorgio Armani, schrieb mit 24 Jahren sein erstes Fachbuch und gründete mit 26 seine Beratungsagentur Social Attention. Er coacht Selbstständige sowie Unternehmen wie Henkel, Lidl u. a. und informiert auf seinem »Andersmacher«-Podcast und als »Mr. Social Media« auf TikTok über all das, was im digitalen Morgen relevant sein wird.

224 Seiten, 13,5 × 21,5 cm | Softcover
ISBN 978-3-86881-926-7 | Warengruppe 1785

DER »WALLSTREET JOURNAL«-BESTSELLER ERSTMALS IN DEUTSCHER ÜBERSETZUNG

DUKE, ANNIE

Thinking in bets – wie man immer die richtige Karte spielt

Kluge Entscheidungen treffen, selbst wenn man nicht alle Fakten kennt

22,00 € (D), 22,70 € (A)

ET: 24.01.2023

- Wie man sich mit Unsicherheiten anfreundet und so bessere Entscheidungen trifft
- Warum gute Entscheidungen nicht immer zu einem guten Ergebnis führen

Die Weltklasse-Pokerspielerin Annie Duke zeigt, wie Sie sich mit Unsicherheiten anfreunden und dadurch bessere Entscheidungen treffen können. Manchmal entscheidet der Zufall, manchmal Geschicklichkeit – das gilt nicht nur für den Erfolg beim Pokern, sondern auch im Leben: Die besten Entscheidungen führen nicht immer zum besten Ergebnis, denn es gibt immer ein Element des Glücks, das man nicht kontrollieren, und Informationen, die man nicht wissen kann. Möchte man also langfristig erfolgreich sein, so muss man auf Wahrscheinlichkeiten wetten, um so die Lage besser einordnen zu können und voreilige Schlüsse zu vermeiden – sprich: in Wetten denken.

© privat

ANNIE DUKE ist professionelle Pokerspielerin, Rednerin, Entscheidungsstrategin und Buchautorin. Sie ging 2004 nicht nur im Tournament of Champions als Gewinnerin hervor, sondern gewann 2010 als erste Frau die NBC National Poker Heads-Up Championship.

288 Seiten, 14,5 × 21,5 cm | Hardcover
ISBN 978-3-86881-916-8 | Warengruppe 9481

DER BESTSELLER DES MOTIVATIONSGURUS NUN AUF DEUTSCH

ZIGLAR ZIG

Alle Ziele erreichen

Wie man in neun Schritten alle Vorhaben erfolgreich umsetzt

18,00 € (D), 18,60 € (A)

ET: 21.02.2023

- Warum es so wichtig ist, sich die richtigen Ziele zu setzen
- Die besten Strategien, um diese Ziele zu erreichen

Zig Ziglar zeigt in diesem Buch, wie man Ziele setzt – und auch erreicht. Viele Menschen streben nach mehr und wollen das Beste aus ihrem Leben machen – doch 90 Prozent verharren aus Angst, Unwissenheit oder zu wenig Selbstvertrauen im Stillstand. Was bleibt, ist oft ein Gefühl der Unzufriedenheit. Das zeigt einmal mehr, wie wichtig es ist, sich Ziele zu setzen – ganz gleich, ob privater oder beruflicher Natur –, denn erreichen kann man schließlich nur, was man sich auch vornimmt. In diesem Buch zeigt der Motivationsguru Zig Ziglar, wie man sich die richtigen Ziele setzt, und liefert zugleich seine einzigartige Strategie, um mit Rückschlägen fertigzuwerden, diszipliniert am Ball zu bleiben und seinen Zielen so Tag für Tag ein wenig näher zu kommen.

ZIGLAR ZIG war Verkaufsprofi, weltbekannter Motivationsredner und Autor von mehr als 30 Büchern, davon über neun Bestseller. Sein einzigartiger Vortragsstil und seine wegweisenden Motivationsstrategien bescherten ihm zu Lebzeiten viele Auszeichnungen. Noch heute gilt Ziglar als eine der vielseitigsten Autoritäten auf dem Gebiet des Motivationstrainings und der klassischen Verkäuferschulung.

208 Seiten, 13,5 x 21,0 cm | Softcover
ISBN 978-3-86881-912-0 | Warengruppe 1481

TAUSENDE VERKAUFTE EXEMPLARE VON HOLGER FISCHER IM REDLINE VERLAG

FISCHER, HOLGER

Ihr bester Coach sind Sie!

Wie Sie Ihre Gesundheit, Ihr Glück und Ihren Erfolg selbst in die Hand nehmen

17,00 € (D), 17,50 € (A)

ET: 21.02.2023

- Aus der Praxis von Menschen für Menschen
- Mit vielen Übungseinheiten zu mehr Selbstvertrauen und Erfolg

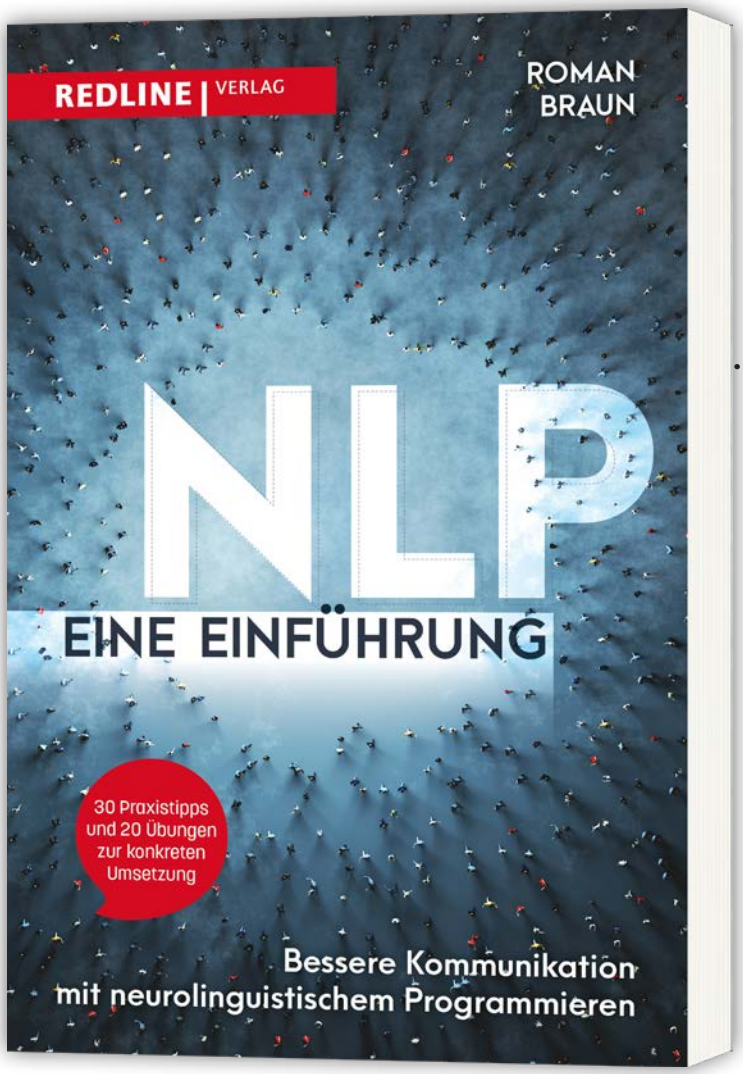
Wie jeder Mensch seine Fähigkeiten selbst erweitern kann, zeigt Sport-Coach und Mentaltrainer Holger Fischer in seinem überarbeiteten Bestseller. Derzeit gibt es viele Krisen, die die Menschen im Kleinen und im Großen zu bewältigen haben. Dann kommt irgendwann der Punkt, an dem viele an ihren eigenen Fähigkeiten zu zweifeln beginnen und sich nicht mehr in der Lage fühlen, sich den Herausforderungen zu stellen. Holger Fischers oberstes Ziel ist es, das nötige Wissen bereitzustellen, um neue Räume für inneres Wachstum und die Ausgestaltung eines sinnerfüllten Lebens zu schaffen. Er zeigt Wege auf, wie ein festes Fundament für eine stabile Existenz geschaffen werden kann, um dadurch auf körperlicher, beruflicher und privater Ebene immense Erfolge zu erzielen.

© privat

HOLGER FISCHER ist Unternehmenscoach und einer der Top-Potenzialentfalter Deutschlands. Er war als Trainer für viele große Sportvereine tätig und wechselte später ins Sportcoaching. Er arbeitete bereits mit Profisportlern wie Angelique Kerber, Thomas Strunz, Jessica von Bredow-Werndl u. v. m. Im Redline Verlag ist von ihm auch »Karrierekiller ... und wie man sie effektiv vermeidet« erschienen.

224 Seiten, 14,5 x 21,5 cm | Softcover
ISBN 978-3-86881-918-2 | Warengruppe 1481

ERFOLGREICHERE KOMMUNIKATION MIT NEUROLINGUISTISCHEM PROGRAMMIEREN



BRAUN, ROMAN

NLP – Eine Einführung

Kommunikation als Führungsinstrument

15,00 € (D), 15,50 € (A)

ET: 24.01.2023

- Wissen, wie man am besten mit dem Gegenüber kommuniziert
- Die aktualisierte und erweiterte Neuauflage des NLP-Klassikers

Unsere Fähigkeit zur Kommunikation beeinflusst unser gesamtes Leben, ob auf beruflicher oder privater Ebene. Vorteile hat dabei, wer versteht, wie und warum andere so denken, wie sie es tun – und diese daher besser erreicht. Wie man seine Kommunikation mithilfe des neurolinguistischen Programmierens verbessern kann, zeigt Roman Braun in diesem NLP-Klassiker. Er liefert sowohl Grundkenntnisse als auch vertiefendes Know-how und konkrete Praxistipps, anschauliche Beispiele und Übungen zur direkten Umsetzung. Sein Buch bietet einen Einstieg in NLP und TRINERGY®, ein von ihm entwickeltes Modell, das das Beste aus 100 Schulen der Kommunikation und Persönlichkeitsentwicklung zusammenführt.

© privat

DR. ROMAN BRAUN verfügt über langjährige Erfahrung als Rhetorik-Trainer, Mental-Coach und Berater in Wirtschaft und Sport. Er ist NLP-Master-Trainer und Mitglied des »American Board of Hypnotherapy«. Zu seinen Kunden zählen neben Organisationen wie IBM, Philips, Beiersdorf, Agip, Mobil, Opel und UNIDO auch Olympiasportler und Weltcupsieger. Von ihm ist unter anderem »Die Macht der Rhetorik« im Redline Verlag erschienen.

128 Seiten, 14,5 x 21,5 cm | Softcover
ISBN 978-3-86881-931-1 | Warengruppe 1933

CHINESISCHE BUSINESSFRAUEN VERRATEN IHRE ERFOLGSGEHEIMNISSE

WIEDUWILT, ULRIKE

Erfolgreich auf Chinesisch

Was man von Managerinnen aus dem Reich der Mitte lernen kann

22,00 € (D), 22,70 € (A)

ET: 21.03.2023

- Von fremden Kulturen und Erfolgen lernen
- Worauf es ankommt, um erfolgreich zu sein – mit Porträts chinesischer Managerinnen

Durch welche Fähigkeiten und Strategien sich chinesische Erfolgsfrauen auszeichnen, das verrät Ulrike Wieduwilt in diesem Buch. China hat sich in nur wenigen Jahrzehnten von einer Agrargesellschaft in das Industriezeitalter katapultiert und ringt mit den USA um die Vorherrschaft in der Welt. Diese Fakten sind bekannt. Doch welche Eigenschaften und Fähigkeiten bringen die Menschen in diesem Land mit, um es so erfolgreich zu machen? Was zeichnet sie besonders aus? Wieduwilt richtet ihr Augenmerk auf die Erfolgsfrauen, die aus dem Reich der Mitte stammen – mutige junge Frauen, die in den 80er- und 90er-Jahren sehr entschlossen jene Chancen nutzten und den Aufschwung der vergangenen Jahre maßgeblich mitgestaltet haben.

© privat

ULRIKE WIEDUWILT hat ihr Studium der Wirtschaftswissenschaften an der Uni Hamburg abgeschlossen. Ihre Karriere begann sie beim Nahrungsmittelhersteller Mars. Seit über 20 Jahren arbeitet sie schon für Russel Reynolds Associates, ein global tätiges Personalberatungsunternehmen, für welches sie Kandidaten für Toppositionen sucht. Heute leitet sie die Geschäfte für Südostasien von Singapur aus. Seit nunmehr über 30 Jahren reist sie regelmäßig nach China.

240 Seiten, 14,5 x 21,5 cm | Hardcover
ISBN 978-3-86881-915-1 | Warengruppe 1975

Redline Verlag

SACHBUCH

DER US-BESTSELLER ÜBER WISSENSMANAGEMENT ENDLICH AUCH AUF DEUTSCH

FORTE, TIAGO

Nutzen Sie Ihr zweites Gehirn

Eine bewährte Methode, sich im digitalen Zeitalter zu organisieren

20,00 € (D), 20,60 € (A)

ET: 25.04.2023

- Mehr Produktivität und weniger Stress durch besseres Wissensmanagement
- Wie man sein digitales Umfeld als zweites Gehirn nutzt

Produktivitätsexperte Tiago Forte zeigt, wie wir glücklicher und weniger gestresst werden, wenn wir uns ein digitales Wissensmanagement als zweites »Gehirn« zulegen. Nie war es so einfach, in Sekundenschnelle auf Informationen aus aller Welt zuzugreifen und sich neues Wissen anzueignen – dem Internet sei Dank! Dennoch fühlen wir uns von dieser anhaltenden Informationsflut zunehmend gestresst, nicht nur wegen der vielen Informationen, die unentwegt auf uns einprasseln, sondern, weil wir es nicht schaffen, jede davon aufzunehmen und uns zu merken. Viel leichter wird es jedoch, wenn wir unser digitales Leben strukturieren und ein ganz persönliches System des Wissensmanagements, ein sogenanntes Second Brain, erstellen.

© Ted Saunders

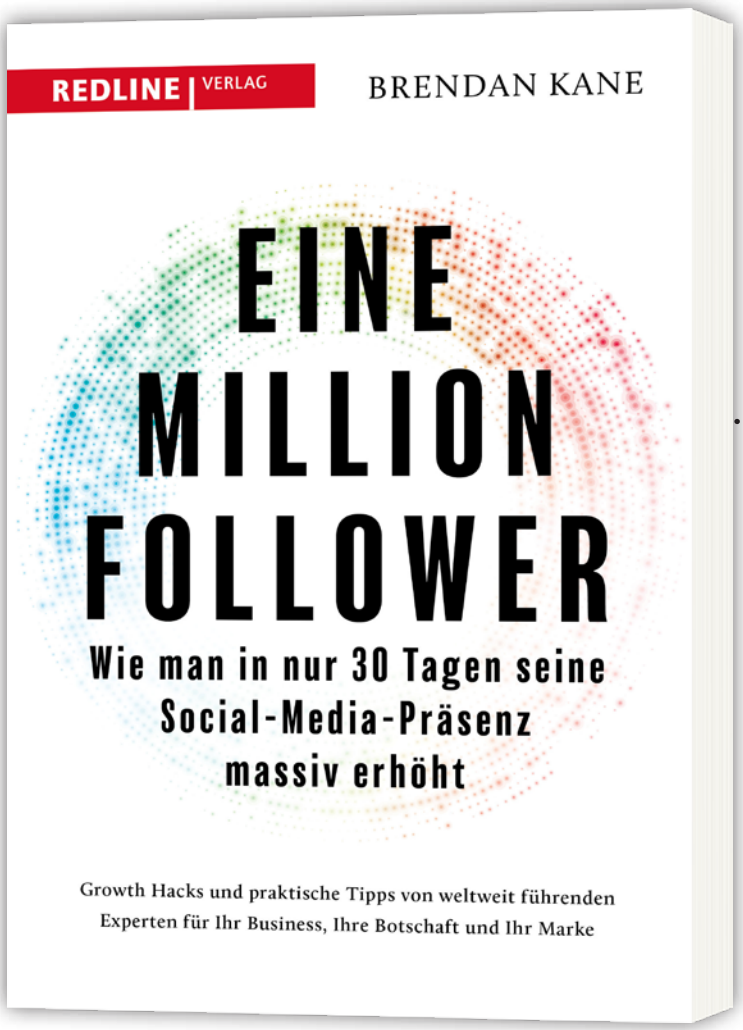
TIAGO FORTE zählt zu den führenden Produktivitätsexperten weltweit und zeigte Tausenden von Menschen, wie zeitlose Prinzipien in Kombination mit neuen technologischen Errungenschaften die Effektivität befördern. Er arbeitete u. a. mit Toyota Motor Corporation und Genentech. Seine Publikationen erschienen bereits in der »New York Times«, dem »Harvard Business Review« u. a.

272 Seiten, 14,5 x 21,5 cm | Softcover
ISBN 978-3-86881-920-5 | Warengruppe 1973

Redline Verlag

SACHBUCH

VOM NO-NAME ZUM TOP-INFLUENCER MIT EINER MILLION FOLLOWERN IN NUR 30 TAGEN



KANE, BRENDAN

Eine Million Follower

Wie man in nur 30 Tagen seine Social-Media-Präsenz massiv erhöht

20,00 € (D), 20,60 € (A)

ET: 23.05.2023

- Wie man in den Social Media den Kampf um die Aufmerksamkeit gewinnt, zur Topmarke wird und sein Business beflügelt
- Mit bewährten Strategien, vielen Tipps und Interviews mit Experten

Vom No-Name zum Top-Influencer – wie man in kurzer Zeit zu einer riesigen Schar an Followern kommt. Jeden Tag werden mehr als 60 Milliarden Online-Nachrichten auf digitalen Plattformen verschickt, aber nur wenige schaffen es, die gewünschte Aufmerksamkeit zu bekommen. Um hier aufzufallen, bedarf es einer entsprechenden Kommunikationsstrategie. Digitalstratege Brendan Kane weiß, wie das geht – und zwar in weniger als 30 Tagen. Er zeigt, wie von Anfang an eine authentische und vielfältige Online-Fangemeinde gewonnen wird, wie einzigartige Inhalte erstellt werden und wie eine multimediale Marke auf Plattformen wie Facebook, Instagram, YouTube und LinkedIn aufzubauen ist.

© RJ Bieti

BRENDAN KANE leistete Pionierarbeit bei der ersten Influencer-Kampagne für Lakeshore Entertainment. Anschließend entwickelte er Anwendungen und Plattformen für viele prominente Kunden wie Taylor Swift, Rihanna oder Adrianna Lima. In Zusammenarbeit mit MTV konzipierte er eine Werbetechnologie, die von Sony, Yahoo u. a. genutzt wird. Er war zudem Vizepräsident für Digitales bei Paramount Pictures. Kane ist vor allem dafür bekannt, dass er in weniger als 30 Tagen eine Million Follower in über 100 Ländern generiert hat.

240 Seiten, 14,5 x 21,5 cm | Softcover
ISBN 978-3-86881-921-2 | Warengruppe 1973

SPEZIALEINHEITEN SIND EIN BELIEBTES THEMA: »AMERICAN SNIPER« UND »MACH DEIN BETT« HABEN SICH ÜBER 133.000 MAL VERKAUFT

O'NEILL, ROBERT; MEYER, DAKOTA

The Way Forward

Mit den Techniken der Navy SEALs jede Herausforderung im Leben meistern

20,00 € (D), 20,60 € (A)

ET: 25.04.2023

- Sei vorbereitet, jederzeit! Militärmemoir trifft auf (Über-) Lebensratgeber – kompakt und für jede alltägliche Herausforderung
- Lernen von den Meistern: Robert O'Neill und Dakota Meyer wurden für die Dienste für ihr Land vielfach ausgezeichnet und sind US-Bestsellerautoren

»The Way Forward« enthält das geballte Wissen der erfahrensten Elitetruppen der Welt – eines Ex-Navy-SEALs und eines Ex-Sergeants der US-Marine. Robert O'Neill und Dakota Meyer sprechen in diesem packenden Buch über ihre riskanten Einsätze in Afghanistan und im Irak und wie ihr unerschütterliches Mindset ihnen half, in Sekundenschnelle die richtigen Entscheidungen zu treffen, wenn es um Leben und Tod ging. Wie können diese Erkenntnisse helfen, auch in Stresssituationen des täglichen Lebens ruhig zu bleiben oder schwierige Lebensabschnitte zu bestehen? Auf welche Weise gelingt es einem Elitesoldaten, selbst in den dunkelsten Momenten weder Mut noch Humor zu verlieren? Und wie schafft er es, sich seinen inneren Dämonen zu stellen?

© McTeams Photography

ROBERT O'NEILL, geboren 1976 in Butte, Montana, hat 16 Jahre lang als Navy SEAL gedient. Er war an zwölf Kampfeinsätzen beteiligt, in denen er über 400 Missionen durchführte. Während der Geheimoperation Neptune Spear gelang es ihm, den al-Qaida-Anführer Osama bin Laden zu erschießen. Für seine Verdienste erhielt er insgesamt 52 militärische Auszeichnungen. 2017 legte er seine Memoiren vor und landete mit »Der Operator« einen »New York Times«-Bestseller.

352 Seiten, 14,5 x 21,5 cm | Hardcover
ISBN 978-3-7423-2389-7 | Warengruppe 1973

Redline Verlag

SACHBUCH

DAS NEUE BUCH DES »NEW YORK TIMES«-BESTSELLERAUTORS AUF DEUTSCH

STEPHENS-DAVIDOWITZ, SETH

Warum Sie Ihrem Bauchgefühl weniger trauen sollten

... und nur Daten helfen, herauszufinden, was man wirklich will

20,00 € (D), 20,60 € (A)

ET: 23.05.2023

- Warum Daten meist besser als unser Bauchgefühl sind
- Unterhaltsame Geschichten von Dating bis zu Karriereentscheidungen

Warum man auf Basis von Daten meist bessere Entscheidungen für sein Leben fällt und unser Gefühl oft trügt. Entscheidungen treffen ist nicht immer leicht. Viele konsultieren Freunde und Familie, suchen im Internet nach Rat oder vertiefen sich in Selbsthilfe-Literatur. Die meisten entscheiden dann aber doch nach Bauchgefühl. Was sich gut anfühlt, wird schließlich auch gut sein, oder? Doch unsere Intuition und unsere gefühlten Wahrheiten sind weit weniger zuverlässig, als man glauben mag, weiß Seth Stephens-Davidowitz. Der ehemalige Google-Datenwissenschaftler zeigt auf Basis der neuesten Big-Data-Forschung und anhand von vielen lustigen Anekdoten, wie falsch wir meist liegen, wenn es darum geht, anhand von Gefühlen die richtige Wahl zu treffen.

© Jim Hauser

SETH STEPHENS-DAVIDOWITZ ist »New York Times«-Bestsellerautor und Keynotespeaker. Er arbeitete unter anderem als Datenwissenschaftler bei Google, doziert und schreibt gegenwärtig für die »New York Times«. Seine Forschungsergebnisse wurden u. a. im »Journal of Public Economics« veröffentlicht.

272 Seiten, 14,5 × 21,5 cm | Hardcover
ISBN 978-3-86881-928-1 | Warengruppe 1973

MÜNCHNER VERLAGSGRUPPE

AUSLIEFERUNGEN DEUTSCHLAND
Zeitfracht GmbH
Industriestraße 23
70565 Stuttgart

Service- und Bestellhotline
Telefon: +49 711 7860-2254
Telefax: +49 711 7899-1010
Bestellungen: bestellung@zeitfracht.de
Rückfragen: kundenservice@zeitfracht.de

Remittenden:
Münchner Verlagsgruppe
Remittendenabteilung VA
c/o KNV Zeitfracht GmbH
Ferdinand-Jühlke-Str. 15
99095 Erfurt

ÖSTERREICH
Mohr Morawa Buchvertrieb GmbH
Sulzengasse 2
A-1230 Wien
Telefon: +43 168014-0
Telefax: +4316896800 oder 6887130

Bestellservice:
Telefon: +43 168014-5
E-Mail: bestellung@mohrmorawa.at

SCHWEIZ
Buchzentrum AG
Industriestr. Ost 10
CH-4614 Hägendorf
Telefon: +41 62 2092626
Telefax: +41 62 2092627
E-Mail: kundendienst@buchzentrum.ch

ANSPRECHPARTNER*INNEN IM VERLAG

GESCHÄFTSFÜHRUNG
Christian Jund
Matthias Setzler
E-Mail: msetzler@m-vg.de

VERTRIEBSLEITUNG MULTIMARKT UND KOOPERATIONEN
Thomas Kümmerle
Telefon: +49 89 651285-255
E-Mail: tkuemmerle@m-vg.de

VERTRIEBSLEITUNG STEUERUNG, LOGISTIK UND DISPOSITION
Thomas Stock
Telefon: +49 89 651285-278
E-Mail: tstock@m-vg.de

KEY ACCOUNT MANAGEMENT
Manuel Alfaro
Telefon: +49 89 651285-2658
E-Mail: malfaro@m-vg.de

VERANSTALTUNGEN UND BÜCHERTISCHE
Juliane Grimme
Telefon: +49 89 651285-2657
E-Mail: jgrimme@m-vg.de

VERTRIEB UND VERSANDHANDEL
Milena Klein
Telefon: +49 89 65 12 85 - 1919
E-Mail: mklein@m-vg.de

VERKAUF E-COMMERCE
Melanie Beer
Telefon: +49 89 651285-244
E-Mail: mbeer@m-vg.de

LEITUNG LIZENZEN
Miriam Owald
Telefon: +49 89 651285-2620
E-Mail: mowald@m-vg.de

LEITUNG PRESSE
Anja Bauriedel
Telefon: +49 89 651285-247
E-Mail: abauriedel@m-vg.de

AUSSENDIENST BAYERN
Regina Butz
Untere Ringstr. 9 A
86899 Landsberg am Lech
Telefon: +49 8191 429772
Telefax: +49 8191 429773
rbutz@m-vg.de

BADEN-WÜRTTEMBERG
Annegret Schackmann
Im Hülben 15
73274 Notzingen
Telefon: +49 70218048591
Mobil: +49 1703372343
E-Mail: aschackmann@m-vg.de

NIEDERSACHSEN, SCHLESWIG-HOLSTEIN, HAMBURG, BREMEN
Andrea Timm
Klosterweide 23d
28865 Lilienthal
Telefon: +49 23649572244
Mobil: +49 17623122913
Telefax: +49 42984682982
E-Mail: atimm@m-vg.de

BERLIN, BRANDENBURG, MECKLENBURG-VORPOMMERN
Carina Opitz
Berliner Verlagsvertretungen GbR
Liselotte-Hermann-Str. 2
10407 Berlin
Telefon: +49 304212245
Telefax: +49 304212246
E-Mail: berliner-verlagsvertretungen@t-online.de

NORDRHEIN-WESTFALEN
Eva Baumann
Mühlenstr. 48
45659 Recklinghausen
Mobil: +49 1785118754
Telefon: +49 2361 9379977
Telefax: +49 2361 9379978
E-Mail: ebaumann@m-vg.de

SACHSEN, SACHSEN-ANHALT, THÜRINGEN
Daniela Tittmann, Thomas Hönicke, Heike Soiné
Rilkestr. 11
09114 Chemnitz
Telefon: +49 371 3556999
Telefax: +49 371 3556998
E-Mail: vv-d.tittmann@web.de

HESSEN, RHEINLAND-PFALZ, SAARLAND UND LUXEMBURG
Stefan Pierre-Louis
Neue Straße 20
61118 Bad Vilbel
Telefon: +49 6101 34483
Telefax: +49 6101 9549949
E-Mail: stefan.pierre-louis@web.de

TELEFONVERKAUF
Buch- und Mediendienst
Georgenstraße 4
80799 München
Telefon: +49 89 2060965-0
Telefax: +49 89 2060965-400
E-Mail: kundenbetreuung@buch-mediendienst.de

MULTIMARKT
Warenhaus, Spielwaren- und Geschenkhandel, PBS-Handel, Baby-Markt, Garten-Center
Telefon: +49 89 2060965-50
E-Mail: vertrieb@bonnier.de

Key Account Management
Alexandra Tröscher
Telefon: +49 89 2060965-52
E-Mail: alexandra.troescher@bonnier.de

Key Account Management
Vanessa Cinque
Telefon: +49 89 2060965-15
E-Mail: vanessa.cinque@bonnier.de

AUSSENDIENST MULTIMARKT
PLZ 20 – 31, 38
Nicole Hohlweg
Hauptstr. 13
24850 Schuby
Telefon: +49 89 2060965-6
Mobil: +49 1732426389
Telefax: +49 89 2060965-456
E-Mail: nicole.hohlweg@bonnier.de

PLZ 32-37, 40 – 42, 44 – 51, 53, 52, 57 – 59
Carolin Klappheck
Lyckstr. 33
45701 Herten
Telefon: +49 89 2060965-59
Mobil: +49 1621393886
Telefax: +49 89 2060965-459
carolin.klappheck@bonnier.de

PLZ 54 – 56, 60 – 69, 74, 76, 90 – 92, 95 – 98, Luxemburg
Erik Marschall
Eckstr. 10
67735 Mehlbach
Telefon: +49 89 2060965-54
Mobil: +49 1737391851
Telefax: +49 89 2060965-454
erik.marschall@bonnier.de

PLZ 70 – 73, 75, 77 – 89, 93 – 94
Annemarie Streubel
Eichenstr. 15
88069 Tettnang
Telefon: +49 89 2060965-58
Mobil: +49 1732673378
Telefax: +49 89 2060965-458
annemarie.streubel@bonnier.de

ÖSTERREICH
Birgit Raab
W, NÖ, BGLD
Sulzengasse 2
1230 Wien
Telefon: +43 664 8462898
E-Mail: birgit.raab@mohrmorawa.at

Karin Pangl
KTN, SZBG, Vorarlberg, Tirol, OÖ, STMK, Südtirol
Sulzengasse 2
1230 Wien
Telefon: +43 664 8119820
E-Mail: karin.pangl@mohrmorawa.at

Key-Account Fachmarkt
fachmarkt@mohrmorawa.at

SCHWEIZ
Joe Fuchs
Verenastraße 8
CH-8832 Wollerau
Telefon: +41 44 7847982
Telefax: +41 44 7845367
E-Mail: joe.fuchs@mythen.ch

FÜR ALLGEMEINE ANFRAGEN KONTAKTIEREN SIE UNS GERNE:
Telefon: +49 89 651285-252
E-Mail: vertrieb@m-vg.de

Wir arbeiten mit VLB TIX

riva mvgverlag

REDLINE VERLAG FinanzBuch Verlag

LAGO

YES

MÜNCHNER VERLAGSGRUPPE GMBH
Türkenstraße 89
80799 München
Telefon: +49 89 651285-0
Telefax: +49 89 652096
www.m-vg.de
E-Mail: info@m-vg.de

Preis- und Lieferbarkeitsangaben:
Stand 1.12.2022
Bestellnummer: 990168
Änderungen und Irrtümer vorbehalten!