

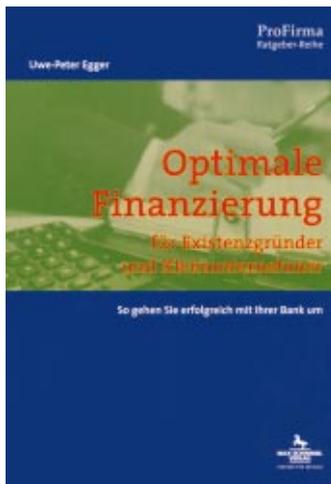
Mit einer bemerkenswerten Reihe kleiner Büchlein rund um den Bereich der Betriebsführung trifft der Würzburger Schimmel Verlag zielsicher Problempunkte und Unsicherheitsfaktoren bei Handwerks- und Kleinbetrieben. Alle hier vorgestellten Bücher lassen sich leicht und spannend lesen, bieten eine Fülle praxisnaher Tips und Tricks und sollten in keinem Bücherregal fehlen.

Bernd Weisheit

Praktische Tips 1

Optimale Finanzierung für Existenzgründer und Kleinunternehmer

In aller Offenheit berichtet der Autor Uwe-Peter Egger, ein pensionierter Bankdirektor, über kritische Punkte und Interessenskonflikte, die sich zwischen Unternehmern und Banken auftun können.



Um Sie im Umgang mit der Bank zu stärken, ist mit diesem Buch ein Banken- und Finanzierungsratgeber entstanden, der alle wichtigen Fragen und Probleme aufzeigt und behandelt. Der Autor läßt dabei keinen Punkt unbeachtet und berät gewissenhaft: beispielsweise, wie Sie die richtige Bank auswählen; was Ihnen Online-Banking bringt; was Sie über die verschiedenen Kreditkarten wissen müssen; und auch, wie richtiges Krisenmanagement auszusehen hat. Sie werden mit höchster Effizienz auf künftige Bankgeschäfte vorbereitet. Die Finanzierung läuft vom Entwurf bis hin zum Abschluß optimal ab. Lassen

Sie sich mit genau den Handwerkszeugen bekannt machen, mit denen auch die Banker umgehen.

Uwe-Peter Egger: „Optimale Finanzierung für Existenzgründer und Kleinunternehmer“, 220 Seiten, Hardcover mit Schutzumschlag, 69,- DM, Max Schimmel Verlag Würzburg

Praktische Tips 2

Mit Pressearbeit zu mehr Bekanntheit

Heinz-Dieter Claus durchleuchtet Unternehmen mit seinem umfangreichen Wissen und findet so heraus, welche Ideen und Inhalte in einer Firma stecken – und wie man diese geschickt in die Öffentlichkeit trägt. Er zeigt auf, daß systematische und erfolgreiche PR-Arbeit nicht etwa nur von den „Großen“ betrieben wird, sondern vor allem auch ein Thema für den klassischen Mittelstand sein sollte. Lernen Sie von ihm, wie man Journalisten begeistert, über die Themen zu berichten, die gerade Ihr Unternehmen einzigartig und interessant machen. Das Buch vermittelt Ihnen, wie Sie Ihre PR-Botschaften in die Medien bringen. Der Autor geht auch darauf ein, wie Sie mit einer Negativschlagzeile umgehen. Und er sagt Ihnen, wie Sie auch bei nur knapp bemessener Zeit fundierte Medienarbeit leisten können.

Heinz Dieter Claus: „Mit Pressearbeit zu mehr Bekanntheit“,

200 Seiten, Hardcover mit Schutzumschlag, 69,- DM, Max Schimmel Verlag Würzburg

Praktische Tips 3

So gewinnt man Preisverhandlungen

Das werden Sie als Verkäufer vermutlich kennen: Oftmals wird aus dem schönsten Angebot ein schlechtes Geschäft. Der Kunde hat es verstanden, den Preis im Laufe des Verkaufsgesprächs geschickt immer weiter zu drücken. Ulrich Dietze, Verkaufsprofi und Unternehmensberater, zeigt Ihnen, wie man als Verkaufsleiter und Verkäufer in solch entscheidenden Phasen des Verkaufs die Nerven behält und so ein Optimum erzielt. Praxisorientiert erfahren Sie über eine Vielzahl von Erfahrungen und Methoden des Autors, die er und die von ihm beratenen Unternehmen schon vielfach und



erfolgreich angewandt haben. Lernen Sie aus erster Hand, wie man Verkaufsgespräche optimal gestaltet. Erfolgsstrategien für Angebotsverfolgung und Preisgespräche werden Sie zum Profi machen, der alle Preisverhandlungen künftiger zur Krönung seiner Verkaufsgespräche werden läßt. Steigern Sie Ihre Erfolgchancen schon vor der Ab-

gabe eines Angebotes. Bauen Sie ein professionelles System zur Angebotsverfolgung auf. In diesem Buch erfahren Sie auch, wie Sie richtig auf Preiseinwände reagieren, wie Sie sich verhalten, wenn der Wettbewerb günstiger anbietet.

Ulrich Dietze: „So gewinnt man Preisverhandlungen“, 200 Seiten, Hardcover mit Schutzumschlag, 69,- DM, Max Schimmel Verlag Würzburg

Praktische Tips 4

Kundencoaching im Handwerk

Gerade das Handwerk leidet unter dem – auch selbstverschuldeten Image, bei seiner Arbeit nicht immer den Kunden im Blick zu haben. Gleichzeitig ist das Handwerk in der Dienstleistungsgesellschaft einem scharfen Wettbewerb ausgesetzt. Das von den Autoren beschriebene Konzept des „Kundencoaching“ liefert im wahrsten Sinne des Wortes „Handwerkszeug“, um die verkäuferischen Möglichkeiten eines Handwerks- und Dienstleistungsbetriebes auszuschöpfen. Schärfen Sie Ihr neues Profil als Berater Ihrer Kunden, als Verkäufer, Psychologe und Werbefachmann. Entwickeln Sie sich zum Kommunikationsprofi, und erfahren Sie, wie Sie sich auf vielfältige Weise von Ihren Marktpartnern, dem Großhandel und den Herstellern, unterstützen lassen können. Das Buch stellt den Kunden in den Mittelpunkt aller Betrachtungen und liefert so praxisnah die Ansätze, in die Sie sich leicht hineinversetzen können.

Peter Josef Senner, Siegfried Nehrt: „Kundencoaching im Handwerk“, 69,- DM, Max Schimmel Verlag Würzburg