

## Kunde. Macht. Umsatz. Das GABAL Frühjahrsprogramm 2019

Sehr geehrte Damen und Herren,

viel hat sich im Vergleich zum Vorjahr nicht geändert: Immer noch reden alle von der Digitalisierung und wie schwer man sich damit tut. Kein Wunder, denn viele Unternehmen sind so festgefahren in ihrer Struktur und ihren Abläufen, dass sie nicht in der Lage sind, agil neue Geschäftsideen zu realisieren und flexibel auf Kundenwünsche zu reagieren. Für Management-Vordenkerin und Bestseller-Autorin Anne M. Schüller steht daher fest: Neue Zeiten brauchen eine neue Organisationsstruktur! Gemeinsam mit Alex T. Steffen zeigt sie auf, wie in 9 Schritten der Weg zum Unternehmensmodell der Zukunft gelingen kann – zur *Orbit-Organisation*, die den Kunden und seine Wünsche in den Fokus stellt. Ein Umdenken, das auch den Verkauf erfassen muss, findet Ulrike Knauer. Es ist höchste Zeit, veraltete Sales-Strategien über Bord zu werfen und sich stattdessen voll und ganz auf seine Kunden einzulassen – weil heute in erster Linie *Wahres Interesse verkauft* und Kunden lieber selbst entscheiden, als etwas aufgeschwatzt zu bekommen.

Von der Vorstellung, dass die Unternehmenstransformation schnell gelingt, sollten sich Führungskräfte jedoch besser direkt verabschieden. In den meisten traditionell gewachsenen Unternehmen herrschen Krankheiten, die erst einmal im Keim bekämpft werden müssen: Kontrollzwang, Methodengläubigkeit und Besprechungsdiarrhö, um nur einige zu nennen. Die gute Nachricht hat Stephanie Borgert im Gepäck: Diese Krankheiten sind behandelbar! In *Die kranke Organisation* widmet sie sich Diagnosen und Behandlungsansätzen, um Unternehmen zukunftsfähig zu machen. Hier sind vor allem Führungskräfte gefragt, aktiv Verantwortung zu übernehmen und die Qualität der Interaktion zu verbessern. Denn das größte Kapital einer Organisation sind heute Mitarbeiter, die in der Lage sind, gute Beziehungen aufzubauen und aufrechtzuerhalten – so die These von Todd Davis, Chief People Officer bei FranklinCovey. In der deutschen Ausgabe seines Wall-Street-Journal-Bestsellers *Werde besser!* teilt er seine 15 bewährten Strategien zum Aufbau effektiver Beziehungen im Job.

Doch es ist nicht nur die Struktur, die zukünftig über den Erfolg von Unternehmen entscheiden wird. Zahlreiche Studien legen einen weiteren Wettbewerbsfaktor nahe, der in der Realität vieler Führungskräfte jedoch immer noch nicht angekommen zu sein scheint: *Gender Balance!* Unserer Autorin Anke van Beekhuis fokussiert sich dabei nicht auf die Einführung weiterer Frauenquoten, sondern erklärt anhand konkreter Praxisbeispiele, wie Unternehmen durch Geschlechterausgewogenheit erfolgreicher wirtschaften. Das erste Buch zum Thema Gleichberechtigung, in dem unternehmerischer Verstand und nackte Zahlen im Mittelpunkt stehen!

Apropos Führungskräfte: Braucht es die überhaupt noch? Für Susanne Klein ist der Fall klar: *Kein Mensch braucht Führung* – zumindest nicht die Führung, wie sie viele immer noch begreifen. Was wir stattdessen brauchen, ist ein neues Führungskonzept für eine sich verändernde Welt. Die neue Führung heißt Selbstführung! Mit ihrem Titel fordert Klein nicht weniger als einen Paradigmenwechsel und präsentiert dabei zahlreiche Überlegungen, von denen sowohl alteingesessene CEOs wie junge Führungsverantwortliche profitieren.

Ein weiterer Effekt der Digitalisierung: Im Berufsleben kommt es heute mehr denn je auf die Persönlichkeit an. Wissen und Fachkompetenz sind nach wie vor wichtig, nützen Ihnen jedoch herzlich wenig, wenn Sie nicht sympathisch und überzeugend auftreten. Haltung, Mimik, Gestik – unsere Körper kommunizieren ständig, ob wir es nun wollen oder nicht. Machen Sie sich diese Tatsache zunutze! Monika Matschnig erklärt in *Körpersprache. Macht. Erfolg.* unter Zuhilfenahme zahlreicher Fotos anschaulich, wie Sie dank bewusst eingesetzter Körpersprache Ihre Wirkungskompetenz nachhaltig erhöhen.

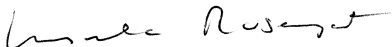
Neben der Körpersprache ist es genauso hilfreich, zu wissen, wie Menschen „funktionieren“, sprich, wie Emotionen entstehen und was sie mit uns machen. Kein leichtes Thema – doch wer sich darauf einlässt und sich mit seinen Emotionen auseinandersetzt, erhält den Schlüssel für ein selbstbestimmtes, resilientes Leben und wird *Immun gegen Probleme, Stress und Krisen.* Sebastian Mauritz liefert in seinem gleichnamigen Buch zahlreiche Selbsttests und Trainingseinheiten, die dabei unterstützen, das eigene Leben in die Hand zu nehmen. „*Sei der CEO deines Lebens!*“ fordert auch Aaron Brückner. Er zeigt, wie sich 33 wirksame Business-Tools abseits des Jobs dafür nutzen lassen, eigene Visionen zu entwickeln und Träume Wirklichkeit werden zu lassen.

Klingt alles gut – aber Ihnen fehlt die nötige Zeit? Dann brauchen Sie unbedingt die neue, 15. überarbeitete und erweiterte Auflage des Weltbestsellers *Eat that Frog* von Brian Tracy! Er teilt sein Erfolgsrezept und gibt wertvolle Tipps, wie Sie in weniger Zeit mehr erreichen, effektiver leben und arbeiten – und wie Sie die neuen Technologien dabei unterstützen können.

Last but not least – schließlich steht ja Weihnachten vor der Tür – gibt es noch Geschenke für Sie. Genauer gesagt, *Glücksgeschenke*, das neue Buch von Bestseller-Autor und Glückscoach Hermann Scherer! Der aufwendig gestaltete Band überzeugt mit zahlreichen Abbildungen, Geschichten und Impulsen für Ihre tägliche Glücks- und Motivationsdosis. Lassen Sie sich inspirieren – oder schenken Sie einem lieben Menschen eine Portion Glück! Ein schönes Geschenk gibt auch der erste Sammelband unserer Madame Missou ab – das Buch wird neben den beiden bereits erschienenen Titeln zum Thema Selbstbewusstsein und Schlagfertigkeit ihre neuen 25 Glücksmacher enthalten. Ein toller Ratgeber für alle, die ihr Leben selbst bestimmen und das Glück finden wollen!

Körpersprache, Business-Strategien, Gender Balance und persönliche Weiterentwicklung: Unsere neuen Titel liefern Ihnen das nötige Rüstzeug, um die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft zu stellen – beruflich wie privat. Ich wünsche Ihnen viel Spaß mit unserem Frühjahrsprogramm!

Mit herzlichen Grüßen



Ursula Rosengart  
GABAL Verlag GmbH

Ihre Adressdaten:

Name:  
Straße:  
Ort:  
Land:

Antwortfax an:

GABAL Verlag

Fax-Nr.: 069-830066-66 oder per E-Mail an: [info@gabal-verlag.de](mailto:info@gabal-verlag.de)

\*\*\*\*\*

Bitte senden Sie mir **sofort nach Erscheinen** ein kostenloses Rezensionsexemplar von folgenden Titeln:

Bitte stellen Sie uns schon vor der Veröffentlichung eine **kostenlose Leseprobe**  oder einen Auszug des **Manuskripts**  von folgendem Titel/ folgenden Titeln zur Verfügung:

Bitte stellen Sie den **Kontakt zu folgendem Autor/ folgenden Autoren** her:

Wir interessieren uns für einen **Vorabdruck** von \_\_\_\_\_ und freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme.

Pressekontakt:



Agentur für Public Relations GmbH  
Grimmelshausenstraße 25  
50996 Köln

Telefon 0221/77 88 98-0  
Telefax 0221/77 88 98-18  
E-Mail: [office@pspr.de](mailto:office@pspr.de)  
URL: [www.pspr.de](http://www.pspr.de)

Ihre Adressdaten:

Name:  
Straße:  
Ort:  
Land:

Antwortfax an:

GABAL Verlag

Fax-Nr.: 069-830066-66 oder per E-Mail an: [info@gabal-verlag.de](mailto:info@gabal-verlag.de)

\*\*\*\*\*

Bitte berücksichtigen Sie mich bei allen für uns passenden Informationen zu den Neuerscheinungen Ihres Verlags und beliefern mich per E-Mail unter:

\_\_\_\_\_

Bitte nehmen Sie mich in Ihren Newsletter-Verteiler auf.

Bitte streichen Sie mich/uns komplett aus Ihrem Verteiler.

Bitte senden Sie auch weiterhin die Informationen des GABAL Verlags an mich.

Bitte senden Sie in Zukunft diese Informationen an folgenden Ansprechpartner:

Name: \_\_\_\_\_

Redaktion/Ressort: \_\_\_\_\_

Tel.-Durchwahl: \_\_\_\_\_

E-Mail: \_\_\_\_\_

Pressekontakt: