

## Schnelligkeit Durch Vertrauen Die Unterschätzte O

Recognizing the mannerism ways to get this books Schnelligkeit Durch Vertrauen Die Unterschätzte O is additionally useful. You have remained in right site to begin getting this info. get the Schnelligkeit Durch Vertrauen Die Unterschätzte O belong to that we provide here and check out the link.

You could purchase guide Schnelligkeit Durch Vertrauen Die Unterschätzte O or acquire it as soon as feasible. You could quickly download this Schnelligkeit Durch Vertrauen Die Unterschätzte O after getting deal. So, later you require the ebook swiftly, you can straight get it. Its therefore certainly easy and as a result fats, isnt it? You have to favor to in this express



Media Trust in a Digital World Haufe-Lexware

Michael Schwalbach zeigt fundiert und praxisnah, warum die uralte Weisheitslehre Yoga gerade heute für gute Führung so wertvoll ist und dass der klassische Yoga nicht nur Körperübungen, sondern auch ethische Handlungsanregungen und Meditation umfasst. Wer gut führen will, benötigt Kompetenzen für effektive Selbstführung und die Gestaltung gelingender Arbeitsbeziehungen. Der Autor beantwortet die Frage, wie Yoga auf Basis aktueller Erkenntnisse aus Hirnforschung und Psychologie die Entwicklung dieser Führungskompetenzen ermöglicht.

Die B2B-Sales-Matrix Springer-Verlag

Prägnante Zusammenfassung und kritische Analyse zu Coveys & Merrills Schnelligkeit durch Vertrauen: Die unterschätzte ökonomische Macht „Überall fehlt [heutzutage] Vertrauen.

[...] In vielen Bereichen hat es sogar einen historischen Tiefpunkt erreicht“, schreibt Covey in seinem Bestseller. Doch gerade während dieser globalen Vertrauenskrise – in Politik und Wirtschaft ebenso wie in Familien und sozialen Beziehungen – kann man durch eine bewusste Entscheidung zu mehr Vertrauen besonders viel verändern. In der Arbeitswelt zahlt sich das durch bessere Leistung in Form von höherer Arbeitsgeschwindigkeit und niedrigerem Kostenaufwand aus: Man ebnet den Weg für erfolgreiche Beziehungen und Partnerschaften, während zu viel Misstrauen und Argwohn ein Unternehmen teuer zu stehen kommen können. Außerdem verspricht Covey, dass Vertrauenswürdigkeit nicht allein von

Persönlichkeitsmerkmalen abhängt, sondern auch aktiv erarbeitet werden kann. Die richtigen Techniken dazu vermittelt er in Schnelligkeit durch Vertrauen. Nach 50 Minuten können Sie:

- in Beruf und Privatleben vertrauensvolle(r) Verhältnisse schaffen bzw. wiederherstellen
- Ihre Glaubwürdigkeit verbessern
- Ihr Umfeld durch mehr Vertrauen zu besseren

Leistungen inspirieren: schnellere Arbeit, geringere Kosten Eine neue Perspektive in nur 50

Minuten – Bestseller auf den Punkt gebracht! Über 50MINUTEN | NON-FICTION KOMPAKT Die Serie Non-Fiction kompakt der Reihe 50Minuten eignet sich für Leserinnen

und Leser, die von Experten lernen möchten, ohne dabei viele Stunden in die Lektüre zu investieren. Prägnante Zusammenfassungen vermitteln kompakt die wichtigsten Inhalte bedeutender Bestseller, inklusive spannender Zusatzinformationen zu Kontext und Autoren. Kritische Analysen beleuchten außerdem unterschiedliche Perspektiven zu den dargestellten Konzepten, deren Schwächen, Stärken und weitere Anknüpfungspunkte. Und all das in nur 50 Minuten! Die Bücher sind sowohl im Papierformat als auch digital erhältlich.

Leadership Kim Y. Mühl

Aspekte wie die Stimmung unter den Kollegen, das Verhältnis zum Chef, Arbeitszeiten, Arbeitsplatz und auch die zugeteilten Aufgaben und Verantwortlichkeiten bestimmen die innerbetriebliche Wetterlage. Sie entscheiden darüber, ob die Sonne scheint oder dicke Regenwolken am Betriebshimmel aufziehen. Doch anders als das Wetter lässt sich das Betriebsklima beeinflussen: mit der richtigen Analyse, der nötigen Achtsamkeit, einer offenen Haltung und nicht zuletzt durch konkrete Handlungs- und Kommunikationsmaßnahmen, die Sie in diesem Buch finden. Ganz nach dem Motto: „Es gibt kein schlechtes Wetter, sondern nur schlechte Kleidung.“ Dieses Buch liefert eine praxisnahe Anleitung zum betrieblichen Klimawandel. Es beschreibt vier Klimazonen in Unternehmen und die in ihr liegenden Parameter. Darüber hinaus bietet es einen kurzen Überblick über die Entwicklung der Arbeitswelt – von den Anfängen der Industrialisierung bis zum heutigen Zeitalter der Digitalisierung. Die Integration der Mitarbeitenden nimmt dabei einen sehr viel höheren Stellenwert ein. Die Autorinnen erläutern insbesondere die Wechselwirkung der Bedürfnisse und Herausforderungen der Mitarbeitenden und Führungskräfte, die das Betriebsklima maßgeblich bestimmen. Im Spannungsverhältnis stehen heute das analoge und digitale Arbeiten, die unterschiedlichen Erwartungen der Generationen und die daraus entstehenden möglichen Konflikte. Mit dem Klimabarometer finden Sie heraus, in welchen Klimazonen sie heiter bis sonniges Wetter genießen dürfen, wo der Betriebshimmel bewölkt ist oder sogar ein starkes Unwetter droht. Dieses Buch ist ein modernes und praktisches Nachschlagewerk in Zeiten komplexer Umweltbedingungen mit wenig Vorhersagemöglichkeiten. Praxisorientierte Kommunikations- und Handlungsmaßnahmen, Checklisten und Tipps für die sofortige Anwendung unterstützen Sie dabei, in jeder Wetterlage zu bestehen. Denn in dieser neuen Arbeitswelt werden nur diejenigen Unternehmen erfolgreich sein, die über ein stabiles Betriebsklima verfügen und flexibel auf Wetterumschwünge reagieren.

Strategieentwicklung für die Praxis Springer-Verlag

Digitalisierung ist mittlerweile fester Bestandteil der Unternehmensstrategie, um im internationalen Wettbewerb mithalten zu können. Dementsprechend werden auch die IT-Abteilungen in Unternehmen in die Pflicht genommen. Das IT-Projektvolumen steigt stetig und damit auch der Druck, innovative Projekte erfolgreich auf- und umzusetzen. Das Buch zeigt anschaulich, welche Rolle Kommunikation für den Erfolg von IT-Projekten spielt, beschreibt die Grundlagen von interner und externer IT-Kommunikation und gibt konkrete, praxisrelevante Handlungsempfehlungen. Damit richtet es sich an IT-Führungskräfte, IT-Manager und IT-Kommunikationsspezialisten.

Gestaltung und Förderung von Vertrauensbeziehungen in Unternehmen. Ein Trainingskonzept Nomos Verlag

Wie kann Ihre Bank von der Digitalen (R)Evolution profitieren? Das digitale Zeitalter hält eine Fülle von Möglichkeiten für aufgeschlossene Finanzprofis bereit, mehr Digitalität in ihr Unternehmen zu bringen, Prozesse zu optimieren, Kosten zu senken, Gewinne zu maximieren, neue Ertragsquellen zu erschließen, die Kundenbindung zu stärken, das eigene Image mit einer smarten Positionierung zu verbessern und die persönliche Zukunft in der Branche zu gestalten. Das Wichtigste, was Sie als Digital Leader jetzt tun können, ist eine wirkungsvolle Digitalstrategie aufzustellen und konsequent umzusetzen. Dieses eBook unterstützt

Entscheider:innen aus dem Finanzbereich dabei, Antworten auf ausschlaggebende Strategiefragen zu finden und eine zukunftsweisende Rolle in der Branche zu spielen. Auf rund 600 Seiten beleuchtet die Meta-Studie die größten Auswirkungen, Herausforderungen und Risiken der Digitalen Transformation der Bank, stellt Ihnen die wichtigsten Chancen, Trends und Schlüsseltechnologien vor, und vermittelt seltene Einblicke in die Erfolgsfaktoren der Bank der Zukunft – der hybriden Bank 4.0.

Key Skills für die Generation Y Springer-Verlag

Wachsende Komplexität prägt die Unternehmenswelt seit Jahren auf fast allen Ebenen. Die Autoren beschreiben einen praxiserprobten, ganzheitlichen Ansatz, um Komplexität in Unternehmen beherrschbar zu machen und Wettbewerbsvorteile zu generieren. Dafür verbinden sie Methoden aus Wissensmanagement, Kundenbeziehungsmanagement (CRM) und Change Management mithilfe von wissensbasierten Softwarelösungen. Der Band bietet Managern und Projektleitern einen Handlungsleitfaden zum Aufbau von Mehrwerten für unterschiedliche interne und externe Zielgruppen.

Schnelligkeit durch Vertrauen. Zusammenfassung & Analyse des Bestsellers von Stephen M. R. Covey und Rebecca R. Merrill Schäffer-Poeschel

Wie Sie mit emotionaler Aufnahmebereitschaft und Berechtigung Brücken bauen. Damit Sie am Scheitern nicht scheitern. Gerade im Zeitalter von WhatsApp und Co. ist eine gelungene Kommunikation wichtiger denn je. Warum aber scheitern wir dann so oft in unseren Gesprächen, warum entstehen so viele Missverständnisse? Unsere Erfahrung zeigt: Der Fokus in Gesprächen wird zu oft auf den Inhalt gelegt. Nur wenn wir und unser Gegenüber auch emotional aufnahmebereit sind und uns die Berechtigung geben, zu kommunizieren, gelingt der Austausch. Erfahren Sie, wie Sie die Basis für eine erfolgreiche Kommunikation legen, um andere Menschen besser verstehen, erfolgreich überzeugen, zum Handeln anregen und führen zu können. Die Inhalte dieses Buches werden Sie nach Ihrer Lektüre ständig begleiten sei es privat oder geschäftlich in Gesprächen, bei Vorträgen oder auch beim Verfassen Ihrer E-Mails kontext- und generationsübergreifend.

Feel Good Management – Anforderungen und Aufgabengebiete Haufe-Lexware

Am Puls der Zeit Das Institut für Angewandte Forschung (IAF) hat sich zum Ziel gesetzt, anwendungsorientierte Forschung zu betreiben. Das Jahrbuch für 2021 spiegelt die Bandbreite der Themenstellungen und der Ergebnisse der für die öffentliche Verwaltung relevanten Forschungsarbeit, die in Ludwigsburg geleistet wird. Die einzelnen Themen werden aus dem Blickwinkel des jeweiligen Forschers aufbereitet, daher geben die einzelnen Beiträge die Meinung der Autorinnen und Autoren wieder. Wegweisende Schriftenreihe Dieses Buch ist der vierte Band in der Reihe »Ludwigsburger Schriften Öffentliche Verwaltung und Finanzen« des Instituts für Angewandte Forschung an der Hochschule für öffentliche Verwaltung und Finanzen Ludwigsburg (HVF). Neben Dissertationen werden hier auch Tagungsbände und Gutachten publiziert. Die einzelnen Titel der Reihe sind nicht nur für Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler von Interesse, sondern bereichern auch Praktikerinnen und Praktiker aus unterschiedlichen Fachbereichen.

Chefsache Zukunft Jünger Medien Verlag

In Zeiten von Digitalisierung und Globalisierung wird eine klare strategische Orientierung immer wichtiger. Ob zur Beurteilung der Ausgangslage oder zur Entwicklung und Umsetzung von Strategien – verständlich und gut nachvollziehbar erläutert der Autor Ansätze und Methoden für die selbstständige Durchführung in der Praxis. Das Buch liefert die Werkzeuge für Navigation, Veränderung und Umsetzung. Die exakte Zielformulierung und detaillierte Checklisten zur Funktionalstrategie zeigen u. a., wie Strategien wirkungsvoll implementiert werden.

Assessment-Center John Wiley & Sons

Ein praxisorientierter Leitfaden zur erfolgreichen Bewältigung eines Assessment Centers. Anhand von konkreten Aufgabenstellungen kann sich der Leser ein realistisches Bild davon machen, was in einem AC auf ihn zukommt. Er wird sowohl mit den Inhalten wie mit den Fallstricken und Risiken eines ACs vertraut gemacht. Auf der Website zum Buch finden Sie kostenlose interaktive Assessment-Center-Übungen, Rollenspiele, Musterlösungen und Beurteilungsbögen. Damit bietet das Buch zahlreiche Ansätze, um sich gründlich und praxisnah auf ein AC vorzubereiten.

"Ich weiß, dass du nur Gutes willst" ecomed-Storck GmbH

Auf Vertrauen kommt es an – auch und gerade im Beruf. Welche Vorteile hat eine vertrauensbasierte Zusammenarbeit? Wann ist Vertrauen eine riskante Vorleistung? Wie können Sie verlorengegangenes Vertrauen zurückgewinnen? Dieses Buch gibt Ihnen Auskunft – fundiert, verständlich und praxisnah. Inhalte: Wie Vertrauen zustandekommt, wie es sich im beruflichen Umfeld entwickelt und sich vom Vertrauen von Freunden unterscheidet Wo Vertrauen förderlich und wo es eher hinderlich oder riskant ist Wie es verspielt wird und man es wieder erwirbt Mit einem Geleitwort von Jochen Mai: "Gesundes Vertrauen kennt Grenzen"

Veränderungsprozesse erfolgreich gestalten Springer-Verlag

Integrität der Führungspersönlichkeit als zentraler Erfolgsfaktor für Unternehmens- und Mitarbeiterführung Mitarbeiter- und Unternehmensführung ist von Zielkonflikten, Veränderungen und Mehrdeutigkeiten geprägt. In dieser komplexen Situation ist Integrität der Schlüsselbegriff für erfolgreiches Leadership. Eine integre Führungspersönlichkeit reflektiert ihre Werte regelmäßig und hinterfragt ihre Haltung und ihre Handlungen. Konkret äußert sich integriertes Verhalten in einer hohen Personenorientierung, d. h. der Mitarbeitende steht als Mensch im Zentrum des Handelns und wird

bei Entscheidungen aktiv einbezogen. Auf der Unternehmensebene sind es praktizierte Solidarität, Nachhaltigkeit und das Gemeinwohl. Lang bekannte Prinzipien erleben eine ungeahnte Renaissance in der modernen Führung. Zudem ist eine kontinuierliche Weiterentwicklung der Mitarbeitenden und der eigenen Organisation essenziell. Das Buch liefert Denkanstöße, macht Führungskräfte begründungssicher und regt zur eigenen Reflexion an. Es enthält viele direkt umsetzbare Tipps, wie in komplexen Situationen agil gehandelt und wie integre Führung konkret praktiziert werden kann. Aus dem Inhalt Integrität in der Führung: Werte, Haltungen und Handlungen erfolgreicher Führungspersönlichkeiten Der Mensch im Mittelpunkt: Persönlichkeit und Wertschätzung Integre Techniken der Mitarbeiter- und Unternehmensführung Integre Führungskommunikation Integre Führung in Veränderungs- und Entwicklungsprozessen Konkrete Tipps zur Umsetzung integrierter und agiler Führung

**Die Bankenbranche im Wandel** Hogrefe Verlag GmbH & Company KG

?Bionic Wealth entschlüsselt und überträgt die Wunder dieser Welt auf die Vermögensanlage Die Natur ist agil. Sie ist hypervernetzt. Sie ist nachhaltig. Sie ist ständig im Wandel. Und sie hat Jahrtausende Vorsprung in der Orchestrierung von komplexen Prozessen und Systemen. Schon der Bionik-Vorreiter Leonardo da Vinci hat dies intuitiv gespürt, als er die erste Flugmaschine am Vorbild der Vögel entwarf. Seither ist es mithilfe der Bionik gelungen, biologische Phänomene auf die Architektur, die Luft-, Schiff- und Raumfahrt, die Robotik und Sensorik, sowie auf viele andere Bereiche zu übertragen – bis hin zu Computerviren, künstlichen neuronalen Netzwerken und evolutionären Algorithmen. Und sogar agile und dezentrale Organisationsformen orientieren sich heute (wieder) an der Natur. Höchste Zeit also, dass wir uns fragen: Was kann die Finanzbranche von der Natur lernen und wie können wir dieses Wissen ins digitale Zeitalter übertragen? Wie wirkt sich die Digitale (R)Evolution auf den Finanzbereich aus und welche Möglichkeiten eröffnet die Bionik in diesem Zusammenhang für die nächste Generation der Vermögensanlageberatung und -verwaltung? In einem zunehmend komplexer werdenden Marktumfeld setzt die nächste Generation der Vermögensanlage auf das bereichernde Zusammenspiel von Menschen und NextGen-Schlüsseltechnologien. Hoch digital. Und doch zutiefst menschlich. Auf rund 600 Seiten beleuchtet Kim Y. Mühl, erster Botschafter für sinnstiftende Arbeit und sinnvolle Digitalisierung, die wichtigsten Auswirkungen, Chancen, Trends und Herausforderungen des Digitalen Wandels im Asset und Wealth Management, im Private Banking sowie in der Vermögensanlageberatung und -vermittlung und teilt wertvolle Einblicke und Impulse in die Erfolgsfaktoren der vier Säulen der bionischen Vermögensanlage: • Bionic Advisors gelingt es, sich mithilfe bionischer Technologien auf die zwischenmenschliche Kundenbeziehung zu konzentrieren, während im Hintergrund eine smarte digitale Maschinerie die ganzheitliche Kundenbegleitung sicherstellt. • Bionic Asset/Wealth Manager schöpfen in einem offenen und stark vernetzten Ökosystem die Potenziale digitaler Schlüsseltechnologien aus, um die zunehmende Komplexität im Markt zu meistern und überlegene Portfoliomangementmethoden und -strategien zu entwickeln. • Bionic Leader organisieren ihren Wirkungskreis nach dem Vorbild natürlicher Organisationsmodelle und (Selbst-)Führungsprinzipien agil, empathisch, flexibel und wertschätzend, während ihre Teams sich voll entfalten und in weniger Zeit bessere Ergebnisse erzielen. • Bionic Innovation Manager wenden moderne Methoden an, um innovative Produkte und disruptive Geschäftsmodelle zu entwickeln und/oder sinnvolle Digitalisierung von sinnloser Scheindigitalisierung (Digiwashing) zu unterscheiden. Sichern Sie sich jetzt mit Bionic Wealth einen wertvollen Informationsvorsprung! Die Zukunft der professionellen Vermögensberatung & -verwaltung ist hybrid! Sie hatten nie so viele Möglichkeiten wie heute! Das digitale Zeitalter hält eine Fülle von Möglichkeiten für aufgeschlossene Finanzprofis bereit, mehr Digitalität in Ihr Unternehmen zu bringen, neue Ertragsquellen zu erschließen, Kosten zu senken, die Servicequalität zu verbessern und die Kundenbindung zu stärken. Das Wichtigste, was Sie jetzt tun können, ist eine zukunftsweisende Rolle in Ihrem Wirkungskreis einzunehmen, eine sinnvolle (und verantwortungsbewusste) Digitalstrategie aufzustellen und diese konsequent umzusetzen. Begleitend zum Buch finden Sie auf [www.bionicwealth.de](http://www.bionicwealth.de) umfangreiche Einblicke und Zusatzinformationen für Entscheider:innen aus dem Finanzbereich.

*Kommunizieren heißt scheitern* Springer-Verlag

What has ethics got to do with my job? How can I take on ethical responsibility and help to make my company more successful at the same time? Although 'ethical responsibility' has become something of a catchphrase these days, most people only have a vague idea what it means and how it can be demonstrated in actual practice. Disasters like the Volkswagen's emission scandal, the oil spill in the Gulf of Mexico, the nuclear meltdown of Fukushima, the global financial crisis, and countless lesser-known cases of damage to human beings and the environment are the result of unethically irresponsible business practices. Efforts to maximize profits frequently lead to reckless behavior, as those in charge focus on short-term benefits and ignore social and environmental risks. Their actions have negative consequences, not only for the victims but, in many cases, for the perpetrators themselves too. Aggrieved interest groups or disadvantaged stakeholders may react with strikes, public protests, or boycotts, jeopardizing their reputation and profitability. This textbook, *Applied Business Ethics*, is the result of many years of research work and lecturing, and is an attempt to present the most important principles and the latest approaches in business ethics to students, teachers, and business practitioners alike, and help them to make business decisions that everyone concerned will benefit from, rather than just a few fortunate stakeholders. The author illustrates his theoretical subject matter with practical examples of real-life situations and provides numerous exercises to help the reader grasp complex issues, moral dilemmas, and business risks better. In clear, accessible, and easily understandable terms, he demonstrates how ways of finding satisfactory solutions can be found in a systematic way thanks to interdisciplinary research and philosophical reflection.

*Vertrauen und Vertrauenswürdigkeit* Springer-Verlag

Kaum eine Branche hat die Digitalisierung so schnell und nachhaltig umgekrempelt wie den Verkauf. Kunden informieren sich online, bestellen online, empfehlen online. Herausforderungen, denen sich jeder stellen muss, der heute Kunden gewinnen und dauerhaft halten will. Und während in den Unternehmen die

Verunsicherung wächst, arbeiten Amazon & Co. schon am nächsten großen Ding. Fakt ist: Die Digitalisierung lässt sich nicht aufhalten. Es ist also höchste Zeit für eine Standortbestimmung: Wie haben sich der Markt, der Kunde und dessen Bedürfnisse verändert? Welchen technischen Fortschritt gibt es heute und wohin wird die Reise führen? Lars Schäfer nimmt diese Fragen zum Anlass, den digitalen Wandel in der Verkaufsbranche in einem neuen, positiven Licht zu betrachten und die Chancen und Möglichkeiten aufzuzeigen, die er bietet. Denn trotz allen technischen Fortschritts geht es beim Verkauf vor allem um Vertrauen und menschliche Beziehungen – in der digitalen Welt mehr denn je. Es kommt auf den Verkäufer, es kommt auf den Menschen an. Lars Schäfer zeigt in diesem Buch, welche Fähigkeiten Verkäufer von morgen heute schon brauchen und wie sie diese erlangen oder optimieren – technisch und menschlich. Der neue Verkäufer ist eine digital-emotionale Wollmilchsau!

*Die Kunst des Vertrauens* GABAL Verlag GmbH

Das Buch von Thomas Rückler bietet einen vielseitigen Werkzeugkoffer von wirkungsvollen Methoden für Business-Coaches. Viele Business-Coaches suchen Werkzeuge, mit denen sie schnell, pragmatisch und nachhaltig Erfolge erzielen. Der souveräne Umgang mit diesen Werkzeugen ist eine wichtige Quelle des beruflichen Erfolges. In diesem praktischen Buch werden über 80 Werkzeuge in alphabetischer Reihenfolge verständlich und leicht lesbar erklärt sowie zueinander in Beziehung gesetzt. Neben einer Kurzdefinition mit Zielbeschreibung finden sowohl Einsteiger als auch fortgeschrittene Business-Coaches die wichtigsten Anwendungsfelder prägnant dargestellt. Anhand vieler Beispiele wird der Einsatz, der Nutzen und die Wirksamkeit der Coaching-Instrumente anschaulich vermittelt. Die verwendeten Texte sind handlungsorientiert, motivierend, aktuell, lebendig und dynamisch.

*Vertrauen und Kooperation in der Arbeitswelt* GABAL Verlag GmbH

Bessere Angebote, klare Prioritäten, einfaches Marketing! Durch die Explosion der vielfältigen Möglichkeiten im Marketing, u.a. Social Media, verlieren wir das Ziel aus den Augen und verzetteln uns. Kernthese des Buches: Viele der neuen Marketingmethoden und -möglichkeiten sind unnötig. Gefragt sind schnelle Ergebnisse und einfache Instrumente. Dieses Buch stellt sie vor. Marketing ist dann einfach, wenn wir die Basics in den Fokus rücken. Wenn wir tolle Produkte mit tollem Service schaffen. Wenn wir diese attraktiv, nutzenorientiert und kundengerecht darstellen. Wenn wir sauber kommunizieren und das Unternehmen gut positionieren. Mit zahlreichen Beispielen aus der Unternehmenswelt vermittelt Haider eine erfrischend neue Denke im Marketing. Lassen Sie sich anstecken – und dann wir auch bald an Ihrer Tür stehen: Ausverkauft!

*Berufliche Beziehungen gestalten mit ICH-KULTUR* 50Minuten.de

Der Kern von Erfolg im Unternehmen und am Markt ist Vertrauen. Unsere Welt und unser Leben wird immer komplexer, transparenter, schneller, vernetzter. Deshalb ist es für die Karriere wichtiger denn je Vertrauen in sich selbst und in andere zu haben und sich selbst etwas zuzutrauen! Vertrauen ist die Basis dafür, dass Unternehmen agil werden und wirken können. Das gelingt nur, wenn Führungskräfte bereit sind, Verantwortung abzugeben – Vertrauen in die Mitarbeiter vorausgesetzt. Und Mitarbeiter bereit sind, Verantwortung zu übernehmen – das setzt Vertrauen in die Führungskraft voraus. Wie diese positive Spirale in Gang kommt, darüber soll das Buch Auskunft geben. Inhalte: Warum eigentlich Vertrauen? Grenzen des Vertrauens Vertrauen führt – aber welche Führung führt zu Vertrauen? SelbstVERTRAUEN – mental stark sein Vertrauensbildung, Vertrauen aufbauen Vertrauen durch Dankbarkeit stärken Vertrauen und Wertschätzung

*Schnelligkeit durch Vertrauen* Springer-Verlag

Die Neuauflage des erfolgreichen Werkes liefert in aktualisierter und erweiterter Fassung einen wissenschaftlich fundierten Überblick über die aktuellen Entwicklungen im Bankgewerbe und über die hieraus resultierenden Herausforderungen für Kreditinstitute. Auf Basis der Untersuchung der aktuellen wirtschaftlichen Situation und unter besonderer Berücksichtigung historischer Begebenheiten werden sowohl allgemeine Trends – insbesondere die Digitalisierung, der demografische Wandel, die gesellschaftliche Entwicklung hin zur Nachhaltigkeit sowie die Globalisierung – als auch branchenspezifische Entwicklungen – wie beispielsweise die sich verschärfende Regulatorik, die Niedrigzinsphase und der anhaltende Vertrauensverlust in die Bankenbranche – dargestellt, erläutert und hinsichtlich möglicher Handlungsfelder und -alternativen analysiert. Hierbei kommt neben der wissenschaftlich fundierten Betrachtung vor allem der Praxisnähe und -relevanz eine besondere Bedeutung zu. Daher ist das Buch nicht nur für Wirtschaftswissenschaftler, sondern auch für Experten aus dem Bankgewerbe sowie für interessierte Kenner der Finanzbranche von großem Interesse.

*Ausverkauft!* Springer Nature

Dieses Buch liefert ein direkt umsetzbares Modell für die strategische Neukundengewinnung im B2B. Die Autoren erklären systematisch, wie die vier entscheidenden Phasen im Akquiseprozess – Prework, Client-Relationship-Initiation, Sales, After Sales – aussehen müssen, um erfolgreich zu sein. Sie erläutern die unterschiedlichen Herangehensweisen an die Neukundengewinnung und konzentrieren sich dabei auf den effizienten Prozess und die Anwendung in Kundengesprächen. Denn Neukundenakquisition heißt: den Menschen im Gegenüber gewinnen und Ziele erreichen. Alle Tipps sind praxiserprobt, leicht umsetzbar und werden an konkreten Beispielen veranschaulicht. „Das Buch gibt Praktikern eine klare Anleitung und ist ein wertvoller

---

Begleiter für Führungskräfte und Vertriebsmitarbeiter  
mittelständischer Unternehmen vor und bei Kundenbesuchen.“ Prof. Dr.  
Ulrich Kreutle, Dozent für Marketing, AKAD Bildungsgesellschaft mbH