

## HAPTISCHES VERKAUFEN

## Diamonds are agents best friend

Einen Lebenswürfel, der mit nur wenigen Handgriffen zum Diamanten wird, offeriert das Unternehmen KWS Haptische Verkaufshilfen. Der Berater kann seinem Kunden damit aufzeigen, wie vielfältig das Leben sein kann, das Leben birgt Risiken für den Kunden, aber auch seine Wünsche und Ziele sollen berücksichtigt werden. So stehen dem Vermittler sieben Lebensrisiken, darunter Unfall, Tod, Armut und sieben große Lebensziele wie Vermögensaufbau, Heirat, Lebensqualität zur Verfügung, die den Kunden betreffen können und er kann ihn fragen, welche Themen ihm wichtig sind, was er absichern möchte oder ihn auf wichtige Absicherungen hinweisen. Ein Leitfaden zum Würfel ist inklusive. Der Würfel kann für 49 Euro unter [www.haptische-verkaufshilfen.de](http://www.haptische-verkaufshilfen.de) erworben werden.



## GABLER-VERLAG

## Wirtschaftswissen online

Was ist eine Balanced Scorecard und wie funktioniert doppelte Buchhaltung? Auf den Klassiker unter den Wirtschaftslexika können Wissenshungrige nun online zugreifen. Das kostenfreie Angebot hält mehr als 25.000 Stichwörter bereit, 150 Fachexperten haben die Beiträge geschrieben. Einzelne Begriffe können per Volltext- oder Detailsuche abgerufen werden. Es folgt eine Kurzbeschreibung, dann eine ausführliche Erklärung. Visuell unterstützt werden einige der Begriffe mit Grafiken. Darüber hinaus verweisen Links auf weitere Fachbeiträge. Das Wissen gibt es unter: [www.wirtschaftslexikon.gabler.de](http://www.wirtschaftslexikon.gabler.de). Das Lexikon ist auch weiterhin in der gedruckten Auflage (17.) erhältlich und kostet 69,90 Euro.

## LEXIS NEXIS

## Eigenes Kundenmagazin gestalten

Das eigene Kundenmagazin können Vermittler nun zusammen mit dem Fachverlag Lexis Nexis gestalten. Zielgruppe sind Versicherungsvermittler, die zweimal pro Jahr ein Magazin mit aktuellen Informationen rund um die Finanzbranche an ihre Kunden verteilen und so bei ihnen präsent bleiben können. Die Gestaltungsoberfläche wird gestellt, be-

spielsweise die Artikel, Farbe, Begründungstext wählt der Vermittler selbst aus. Das Magazin gibt es als gedruckte Broschüre, als Pdf oder als Newsletter für die eigene Homepage. Die Kosten belaufen sich auf 99 Euro zuzüglich Mehrwertsteuer sowie eventuell Druck- und Versandkosten. Weitere Informationen gibt es unter [www.magazin-versichert.de](http://www.magazin-versichert.de).

## WEITERBILDUNG

## Den richtigen Immobilienstudiengang finden

Die Suche nach einem geeigneten Studium gestaltet sich mitunter schwierig. Für alle, die in die Immobilienbranche einsteigen oder sich weiterbilden wollen, bietet das Jobportal der Immobilienzeitung die Möglichkeit, nach dem passen-

den Studiengang zu recherchieren. Zu den einzelnen Studiengängen wurden wesentliche Fakten zusammengetragen, unter anderem Studienvoraussetzungen, inhaltliche Schwerpunkte, Dauer, Kosten und Anzahl der Studienplätze.

Über eine Suchfunktion können Interessierte nach Art der Hochschule und des Studiums (Vollzeit, berufsbegleitend, Berufsakademie), Bundesland, Studienbeginn oder Studien-schwerpunkt vorselektieren. Ein direkter Link zur jeweiligen

Hochschule und Kontaktdaten eines Ansprechpartners sind vorhanden. Die Angaben stammen direkt von den Hochschulen und Akademien. Weitere Informationen und Suchmasken unter: [www.iz-jobs.de/karriere/studium](http://www.iz-jobs.de/karriere/studium).

## BUCH

## Selbst eine Marke werden



Wie gewinnen Sie neue Kunden? Und wie schaffen Sie es, dass der Kunde bei Ihnen bleibt? Diesen Fragen geht die Autorin unter anderem auf den Grund. Eingeteilt in drei Kapitel Marketing-Know-how, Kundengewinnung und -bindung, werden viele Marketingansätze aufgezeigt. Die Beispiele stammen aus der Finanzbranche, die Zielgruppe Finanzdienstleister findet sich hier leicht wieder. Schaubilder machen das Buch übersichtlich, zahlreiche Praxistipps helfen, das eigene Marketing voranzutreiben. Claudia Hilker: „Kunden gewinnen und binden“, 2. Auflage; Verlag Versicherungswirtschaft, 187 Seiten, ISBN: 978-3-89952-436-9; 29 Euro.

## BUCH

## Netzwerken ohne Irrtum

Wer wissen will, wie Networking funktioniert und wie man es für sich nutzen kann, ist bei diesem Schmöker gut aufgehoben. Der Autor räumt mit Networking-Irrtümern auf, von denen jeder schon einmal gehört und die jeder schon einmal erlebt hat, der Networking aktiv betreibt. Allerdings sollte jeder Leser sich selbst ein Bild machen, inwieweit er Networking in seinem Alltag einsetzt – Hilfestellungen gibt es reichlich, diese werden gerne wiederholt. Interviews mit namhaften Unternehmern mit Fragen nach der Bedeutung von Networking für sie oder warum sie überhaupt Netzwerken, runden das Buch ab. Thorsten Hahn: „77 Irrtümer des Networkings erfolgreich vermeiden“, Finanzbuch Verlag, 236 Seiten, ISBN: 978-3-89879-460-2; 34,90 Euro.

## BUCH

## Mehr Gelassenheit

Stress ist Teil des Lebens der meisten Menschen, aber immer mehr haben gesundheitliche Probleme durch Stress. Der Autor bietet neben Wissenswertem zum Thema zehn Ersthelfer, die jeder in seinen Alltag einbauen kann, beispielsweise das Neinsagen und das Setzen von Prioritäten. In jeder Lektion gibt es Übungen zum Mitmachen. Ein humorvoll und verständlich geschriebenes Buch, das so manchem den Stress nehmen kann – wenn er nur will Peter Buchenau: „Der Anti-Stress-Trainer. 10 humorvolle Soforttipps für mehr Gelassenheit“, Gabler Verlag, 158 Seiten, ISBN: 978-3-8349-1808-6, 14,95 Euro.

