

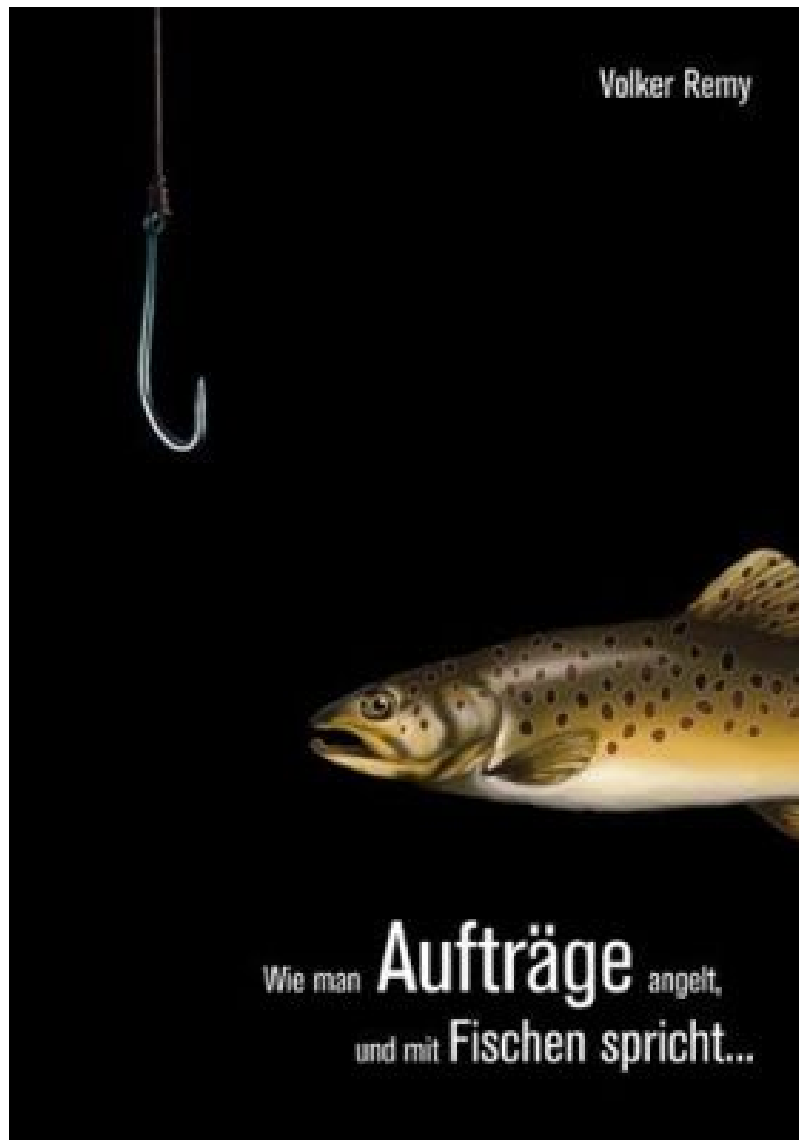
## Wer akquiriert besser - Männer oder Frauen?

24.11.2006, 16:46 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *Graco Verlag Berlin*

Presseagentur: *Verlags-PR*

---



Gehen Frauen bei der Akquise raffinierter vor als Männer? Vielleicht. Aber auch erfolgreicher?

BERLIN. Das ist nur ein Thema unter vielen interessanten Beiträgen im brandneuen Akquise-Ratgeber „Wie man Aufträge angelt und mit Fischen spricht“, von Volker Remy. Welche Rolle spielt das Geschlecht bei der Akquise wirklich? Spielt es überhaupt eine? Wo sind Männer besser? Welche Strategie bevorzugen Frauen? Süffisant sind diese Frage allemal – kursieren doch etliche Klischees und Vorurteile. Anlass genug, einmal genauer hinzusehen. Der Autor berichtet aus der Praxis des deutschen Akquisealltags, pointiert, manchmal ziemlich frech, aber immer unterhaltsam. So sieht es der Berliner Graco Verlag, der innerhalb weniger Monate das zweite Buch dieses Autors im Dezember herausbringt. Es hat bereits in der Vorbestellungsphase Bestsellerzahlen bei Amazon und Buch.de generiert.

Der Autor, Werbetexter und Marketingexperte und seit über zehn Jahren erfahren im Neugeschäft tätig, erzählt auf packende Weise seine manchmal bizarren Erlebnisse beim Aufträge angeln. Sie dürften für alle interessant sein, die im Kundenkontakt tätig sind und es oft mit Entscheidern zu tun haben. Volker Remy: „Wer Aufträge akquiriert, hat es mit vielen verschiedenen Charakteren zu tun. Ich habe in meinem Buch eine kleine Typologie der Entscheider entworfen. Denn wir alle fragen uns doch: Wer sind die Menschen, die sich für oder gegen mich entscheiden - und warum?“ Das Buch ist darüber hinaus eine Quelle für praktische Umsetzungstechniken in der Akquise: Wie erarbeitet man eine Neugeschäfts-Strategie? Wie schreibt man wirklich gute Akquisebriefe? Wie führt man ein Nachfasstelefonat und bringt „nebenbei“ auch einen Termin zustande? Vor allem aber: Wie präsentiert man sich und seine Projekte heute? Diese klassischen Themenfelder der Auftragsgewinnung werden gründlich beackert. Noch spannender wird es, wenn der Autor auf die neuen digitalen Selbstvermarktungstechniken eingeht - hier läuft der Ratgeber zur Hochform auf. Die Themen Online-PR, Business-Weblogs (Weblog-Marketing) und die neue Web-Philosophie „Web 2.0“ werden endlich auch für den Laien anschaulich erklärt und in ihrer Bedeutung für die Akquise klassifiziert.

Verlagssprecherin Antje Kendziorra zum neuen Graco-Titel: „Das Buch ist offensiv am Thema, mitreißend geschrieben und ungemein motivierend. Es ist unverkennbar, dass hier ein Neugeschäftsexperte aus dem Nähkästchen plaudert, der vom Dax-Unternehmen bis zum kleinen Mittelständler die Entscheider und deren Denke bestens kennt. Ein Ratgeber für den deutschsprachigen Markt und die mitteleuropäische Mentalität der Akteure.“

Der Titel wird im Dezember ausgeliefert und kann ab sofort über den Flächenbuchhandel und bei allen bekannten Online-Buchhändlern vorbestellt werden.

"Wie man Aufträge angelt und mit Fischen spricht..."

von Volker Remy

Kartonierter Einband (broschiert)

ISBN 3000 20 10 92

164 Seiten, farbig illustriert

14,98 EUR

[www.amazon.de](http://www.amazon.de)

[www.buch.de](http://www.buch.de)

[www.libri.de](http://www.libri.de)

[www.lesen.de](http://www.lesen.de)

Medienkontakt @ Rezensionsexemplare

Graco Verlag Berlin

Antje Kendziorra

Marienburger Straße 16

10405 Berlin

## Portrait

Der Graco Verlag Berlin ist ein junger Verlag, der sich auf gesellschaftliche, ökonomische und kulturelle Themen spezialisiert. Bislang sind erschienen: "Expedition Designpole Berlin - Trendshopping-Guide für Berlin", "Die Imagefalle", von Volker Remy. Im Dezember 2006 als Neuerscheinung "Wie man Aufträge angelt und mit Fischen spricht", ein Akquise-Ratgeber für kreative Dienstleister.

News-ID: 109641 • Views: 3004 (Stand: 01.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/109641/Wer-akquiert-besser-Maenner-oder-Frauen.html>