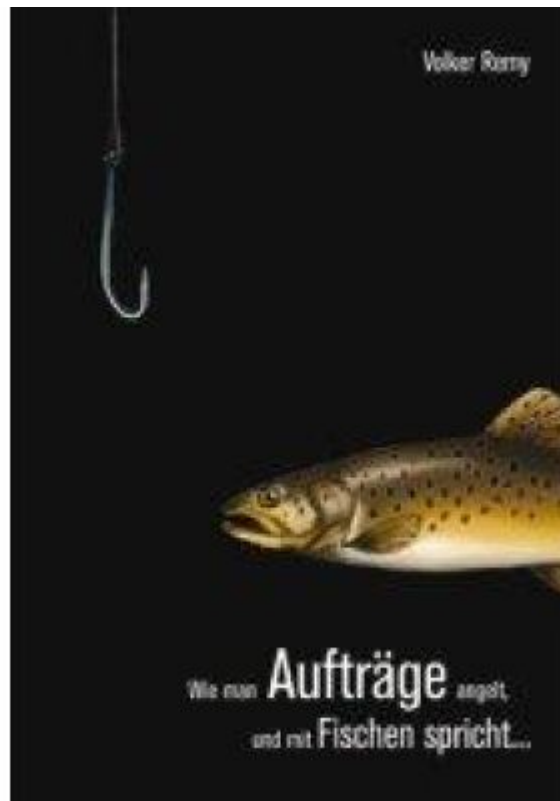


Zielgerichtet in die Kundengewinnung

18.08.2008, 13:40 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *Graco Verlag Berlin*

Presseagentur: *Verlags-PR*



Vom Bestseller zum "Best-of-Akquiseberater" für die Kommunikationsbranche

BERLIN. Existenzgründer, Freelancer und etablierte Kommunikationsdienstleister im Kreativsektor tun sich mit einem Thema ganz besonders schwer: Kundengewinnung. Der im Berliner Graco Verlag erschienene Akquiseberater "Wie man Aufträge angelt und mit Fischen spricht..." (Volker Remy) richtet sich an kreative Dienstleister wie Freelancer oder inhabergeführte Werbe-, PR- und Online-Agenturen kleiner und mittlerer Größe. Nach Angaben des Verlags, stellt der Autor darin eine perspektivreiche Erfahrungssammlung eigener Akquisestorys vor. Erfolge und Misserfolge kommen zur Sprache, gespickt mit vielen Tipps und Empfehlungen für die wichtigsten Phasen einer ergebnisorientierten Akquise-Strategie. Besonderes Augenmerk legt Volker Remy dabei auf die verschiedenen Persönlichkeitstypen der Entscheider in den Unternehmen. Wie man sie von der eigenen Kompetenz und mit Raffinesse überzeugt, darum geht es vor allem in diesem ungewöhnlich konzipierten Buch. Darüber hinaus kommen marktaktuelle Themen wie "Business-Weblogs" und "Online-PR" zur Sprache, was den Nutzwert des Buches auch längerfristig erhält.

Das Auftragsanglerbuch belegt bei Amazon regelmäßig die vorderen Verkaufsrangplätze (Business & Karriere) und hat nach Meinung des Verlags eine Marktlücke in diesem Sachbuchsegment geschlossen. Es erscheint nach einem Jahr bereits in der 2. Auflage. Eine dritte wird für 2009 ins Auge gefasst.

"Wie man Aufträge angelt und mit Fischen spricht..."
Graco Verlag Berlin 2007

ISBN 978-3000201097

Broschiert, 180 Seiten

www.amazon.de

www.libri.de

www.wuv-shop.de

& überall im Flächenbuchhandel

Portrait

Der Graco Verlag Berlin ist ein noch junger Verlag, der sich auf gesellschaftliche, ökonomische und kulturelle Themen spezialisiert hat. Bislang sind erschienen: "Expedition Designpole Berlin - Trendshopping-Guide für Berlin" (vergriffen), "Die Imagefalle", Stadt- und Standortmarketing im Zeichen der soziodemografischen Zeitenwende, (2006) von Volker Remy. Im Mai 2008 die Neuerscheinung "Die Millionen-Dollar-Stulle", ein Beraterleitfaden für erfolgreiche Business-Hospitality von Patricia Wolf. Im Herbst erscheint das neue Buch von Volker Remy "Der Imperator im Damensattel - Dein täglicher Triumph!" eine Textsammlung zur Beseitigung störender Hirneinflüsse, wie beispielsweise das Denken ;-)

News-ID: 234930 • Views: 86 (Stand: 01.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/234930/Zielgerichtet-in-die-Kundengewinnung.html>