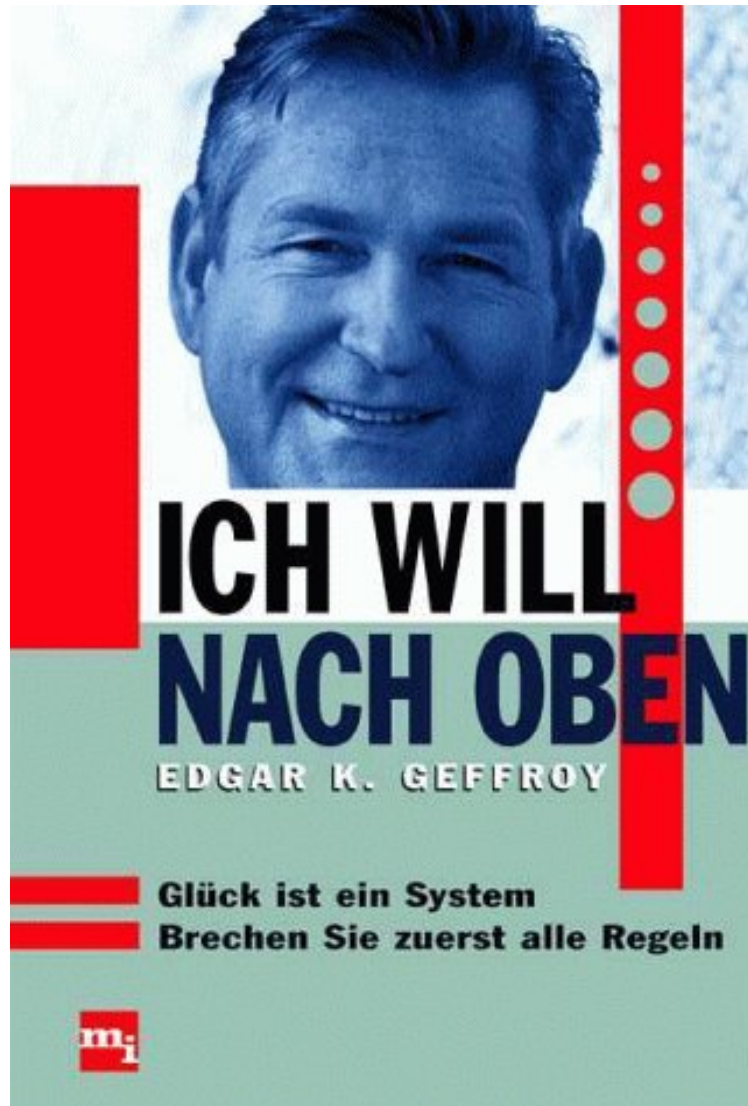


(Download) Ich will nach oben. Glck ist ein System - brechen Sie zuerst alle Regeln.

Ich will nach oben. Glck ist ein System - brechen Sie zuerst alle Regeln.

Von Edgar K. Geffroy
*ebooks / Download PDF / *ePub / DOC / audiobook*



 Download

 Read Online

Produktinformation -Verkaufsrank: #650846 in BcherVerffentlicht am: 2000Anzahl der Produkte:
1Einband: Taschenbuch | File size: 33.Mb

Von Edgar K. Geffroy : Ich will nach oben. Glck ist ein System - brechen Sie zuerst alle Regeln. before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Ich will nach oben. Glck ist ein System - brechen Sie zuerst alle Regeln.:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen7 von 7 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Mit reiner Selbstdarstellung auf dem Weg nach oben !!Von Ein KundeDas Buch "Ich will nach oben" von E.K. Geffroy enthlt durchaus gut Denkanstze die jedoch im Detail nicht ausgefhrt werden. Das Buch hat scheinbar keine direkte

Leserzielgruppe. Wenn man den Titel liest erwartet man ein Buch das motivieren und Richtlinien für den individuellen Erfolg gibt. Doch weit gefehlt. Besonders die Selbstdarstellung und Selbstverherrlichung des Autors ist derart aufdringlich das es kaum eine motivierendes Gefühl vermittelt. Sich Selbst als Clienting Papst und Finanz Guru usw. darzustellen ist wohl kaum die Art den Leser zu motivieren. Andere Autoren dieses Genres verstehen es hier wohl wesentlich besser den Leser Anreize und Anregungen zu geben. Das Buch hat vielmehr den Titel einer Autobiographie verdient mit dem Titel "Schaut wie erfolgreich ich geworden bin und lerne daraus". Es gibt durchaus Tipps zum erfolgreich werden, wobei die besten Tipps in dem Buch wohl die Top Ten Bestsellerliste des Autors ist. Die man stattdessen lesen sollte von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Konkrete Schritte und Maßnahmen zum Glücklichen werden Von Rolf Dobelli Edgar K. Geffroy, der "Clienting-Papst", illustriert sein Erfolgsbuch mit zahlreichen Anekdoten und Beispielen aus seiner langjährigen Beratungspraxis. Dabei identifiziert er vielfältige Erfolgsfaktoren, die für den Aufstieg sowohl von Unternehmen als auch für die persönliche Karriereplanung wichtige Eckpfeiler darstellen. Mitunter versetzt sich der Verkaufsguru aber leider in der Zielgruppe: Die Vermischung von individuellen Erfolgstipps und Kundenbindungsstrategien für das Unternehmen lässt das Buch stellenweise etwas holprig und zusammenhanglos erscheinen. Geffroy zehrt hauptsächlich von eigenen Erfahrungen und liefert ein sehr knackig geschriebenes Lesebuch ab, das durch markante Zitate aufgelockert wird. getAbstract.com empfiehlt dieses Buch allen Unternehmen und Privatpersonen, die ihre Stärken ausbauen und so zu den zwei Prozent der Erfolgreichen einer Gruppe gehören wollen. 5 von 5 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Super, endlich endet der Holzhammerverkauf! Von Ein Kunde Das Buch würde ich die Verkaufsbibel des 21. Jahrhunderts nennen. Herrn Geffroy gelingt es auf treffende Weise den Wandel von der Industrie- gesellschaft zur Informationsgesellschaft zu beschreiben und damit den Erfolg neuer Unternehmerkarrieren zu begründen. Das was Deutschland braucht eine Gründerwelle, er lüftet sie ein. Endlich ist Schluss mit Holzhammerverkäufen à la Staubsaugervertreter- Manier. Der Kunde erhält wieder den Stellenwert, der ihm gebührt, er ist wieder Mensch und nicht Objekt der Umsatzvergrößerung. Aber auch für andere (Nichtverkäufer) hat er ein Erfolgsgeheimnis parat: An sich glauben, neu sein und die Welt ein klein wenig verändern wollen- ein altes Erfolgsrezept, dass erfolgreiche Biografien in der Vergangenheit schuf.

Der Verlag über das Buch Das neue Trendbuch für die berufliche Karriere Dieses Buch versteht sich als unverzichtbares Werk für alle, die Erfolg haben wollen. Mit treffenden Argumenten und knapper Schreibweise beweist Geffroy, dass jeder erfolgreich sein kann. Anhand zahlreicher Beispiele aus unterschiedlichen Branchen analysiert der Autor persönliche, wirtschaftliche und gesellschaftliche Voraussetzungen für einen Durchbruch nach oben. Dabei wird Karriere als ein Hindernislauf dargestellt. Geffroy spricht in seinem Buch Hindernisse auf, nennt sie beim Namen und zeigt Methoden, wie man schnell und ohne Beinbruch vorwärts kommt. Durch gezielte Fragestellung (zuerst: "Was will ich?" und dann "Wie mache ich das?") und durch direkt umsetzbare Handlungsempfehlungen werden die Gedanken des Lesers von eingefahrenen Vorstellungen weggeführt und in eine neue Denkrichtung gelenkt. Geffroy setzt auf Innovation und Kreativität, schildert mehrere Erfolgsstrategien und ermuntert den Leser, den eigenen Weg nach oben zu finden. über den Autor und weitere Mitwirkende Edgar K. Geffroy ist Inhaber der Consultingfirma Geffroy GmbH und Autor des Bestsellers "Abschied vom Verkaufen".