

**BOOKS**  
**Dr. Wolf W. Lasko**

**NEUE WEGE**

**PROFIT**

**CONSPIRACION**

**ZUKUNFT**

**RESULTING**

**30**

DIE PROJEKTE  
AUF DEN GEBIETEN  
„INNOVATION,  
STRATEGIE UND  
SALES“  
MIT EINEM BREITEN  
KUNDENKLIENTEL  
FÜHRTEN ZU DEN  
UNTERSCHIEDLICHSTEN  
ERFAHRUNGEN.  
DIE SUMME DER  
ERKENNTNISSE  
WURDE IN BÜCHERN  
REFLEKTIEREND  
FESTGESCHRIEBEN.

LASSEN SIE SICH  
INSPIRIEREN.

VIEL VERGNÜGEN!

## UNTERNEHMEN & FOKUS

- Gründer & Geschäftsführer Winner/s Edge GmbH  
Resulting-Gesellschaft für Strategie, Vertrieb und Innovation
- Vorstand (CIO) Centracon AG - digitale Arbeitsplatzlösungen
- Gründer & Geschäftsführer digital sales Resulting GmbH

*Spezialist für quantitative und qualitative Vertriebssteuerung*



*Die Seychellen sind beim Schreiben ein guter Ideengeber!*

## UNTERNEHMENS-POSITIONIERUNG



## ERFAHRUNG

Basis:	Volks- und Handelsschule, Drogist, Luftwaffe, Dipl.-Ing., Dipl.-Kfm., Dr. rer. pol.
BBDO/ Werbeagentur:	Kontakter/ kreative Werbestrategien
Mercury/ Salesberatung:	Verkaufsberater/ trainerorientierte Sales-Projekte
Institut für angewandte Kreativität:	Kreativberater/ Innovations-Projekte
Winner/s Edge/ Unternehmensberatung:	Resulter/ resultatorientierte Sales-Projekte
digital sales Resulting:	Resulter/ profitable Umsatzsteigerung durch Digitalisierung im Vertrieb

## PRIVAT

Zuhause:	Ländlich mitten im Grünen bei Köln
Aktivitäten:	Familie, Berge & Meer, Golf 20/40, Barrique-Painting, Philosophie Lesen, Schreiben, Denken, gute Freunde
Interessen:	Innovative/ knifflige Projekte, freundschaftliche Geschäftsbeziehungen
Grundhaltung:	Neugierde

## KONTAKT

Dr. Wolf W. Lasko – Winner/s Edge GmbH – Schloss Eicherhof – 42799 Leichlingen  
Mobil 0172-2439398 – [www.lasko.de](http://www.lasko.de)



## BUSINESS- PHILOSOPHIE



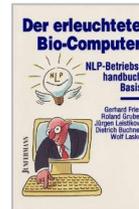
## UNTERNEHMERISCHES DENKEN & HANDELN



## MANAGEMENT



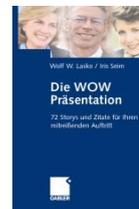
## LEADERSHIP



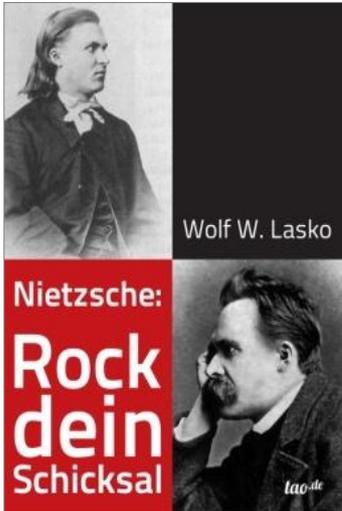
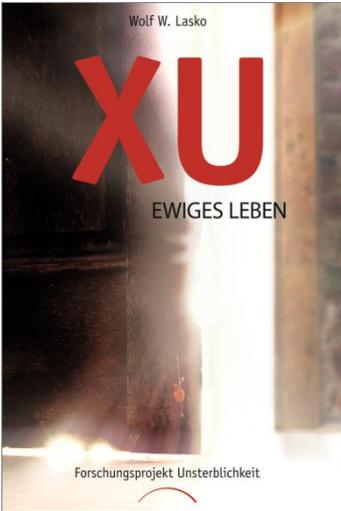
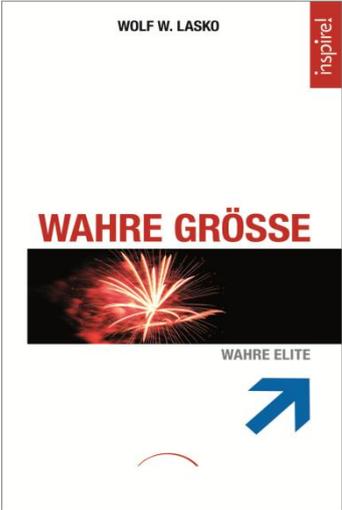
## SALES



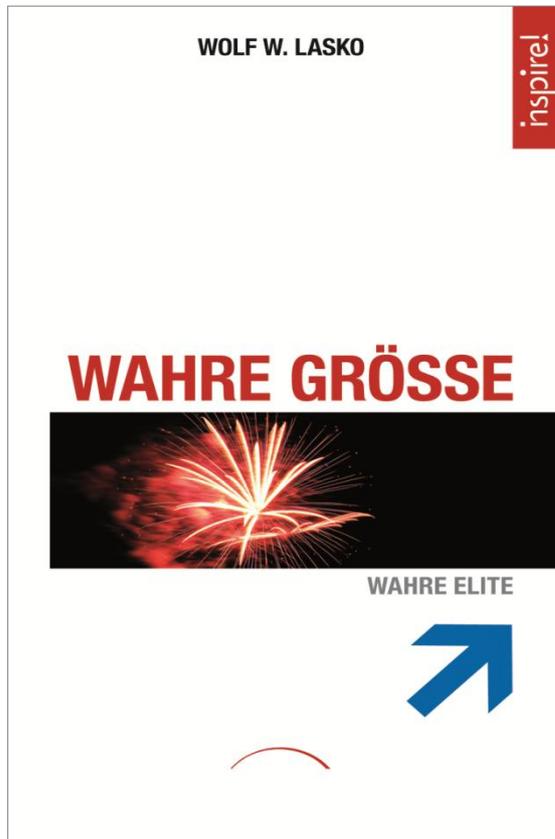
## KOMMUNIKATION











## Wahre Größe

Wahre Elite

Der Weg zu wahrer Größe

Allzu oft wird Elite reduziert auf Leistung und Erfolg, auf das stromlinienförmige Verfolgen etablierter Dogmen. Dabei sind es gerade die von außen betrachtet eher unbequemen Eigenschaften, die den Unterschied zwischen Mittelmaß und wahrer Größe ausmachen. Ein Ratgeber für alle, die „besser sein“ zur Sinnfrage machen wollen.

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

Kamphausen Verlag  
<http://shop.weltinnenraum.de>  
ISBN 978-3-89901-532-4

E-Book + Hardcover  
224 Seiten





Kamphausen Verlag  
<http://shop.weltinnenraum.de>  
ISBN 978-3-89901-533-1

E-Book + Hardcover  
304 Seiten

### Kreative Elite

Vom begrenzten Denken zur originären Innovation

Das noch nie Dagewesene entsteht in der Zwiesprache mit dem Unbekannten, aus der Überwindung der Erwartungslogik. Seine Quelle ist die innere Gewissheit, die sich von äußeren Beschränkungen befreit hat. Das Buch führt in zehn Etappen vom konventionellen Denken zur originären Kreativität und damit mitten ins Leben.

Wie kann kreatives Neuland betreten, ein Echoraum für Innovationen geschaffen werden?

Wo wohnt eine Idee, die noch nicht da ist, nicht repräsentiert ist?

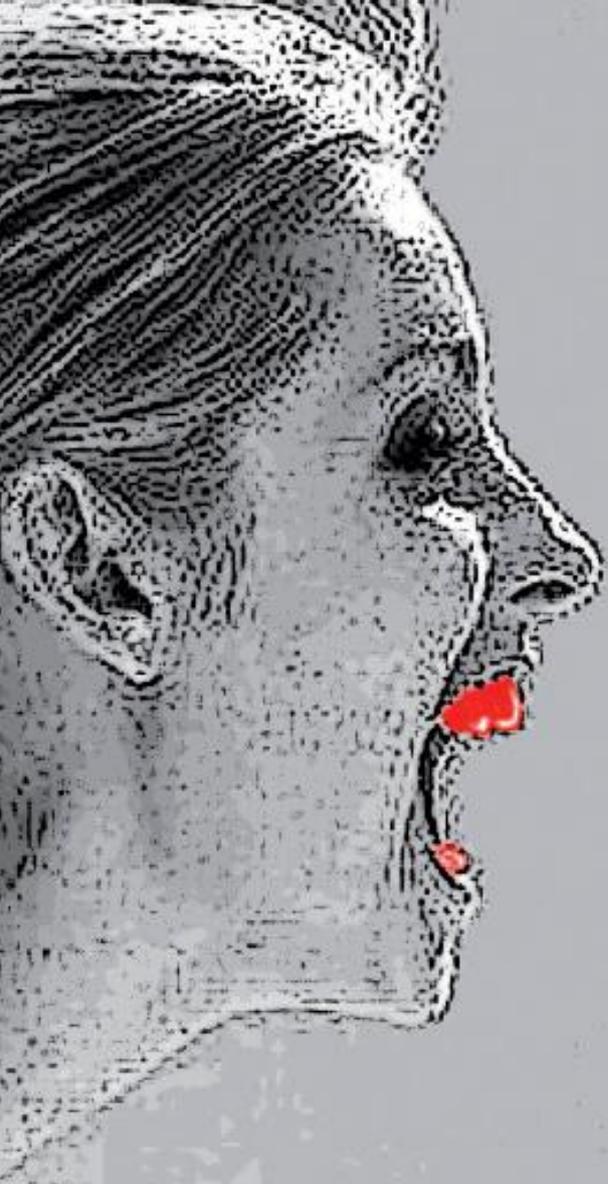
Wie kann das Gefängnis des alten Verstandes, der mit Bildern der Vergangenheit dressiert wird, im Blackout der Erwartungslogistik sich kurzschließt, überwunden werden?

Wie kann eine Evolutions-Fitness, ein Evolutions-Instinkt trainiert werden?

Wie können die alten Kreativitätstechniken durch neue, spannende Muster abgelöst werden?

Antwort: Kreative Elite zelebriert einen neuen, paradoxen Weg, der die Zwiesprache mit dem Unbekannten ermöglicht. Fokus ist, ein mentales Bewusstseinsfenster aufzustoßen, welches Sie in das kreative Edge hineinführt.

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





Kamphausen Verlag  
<http://shop.weltinnenraum.de>  
ISBN 978-3-89901-534-8

E-Book + Hardcover  
268 Seiten

### Elite braucht Persönlichkeit

Drehbuch für Lebensweisheit und Glück

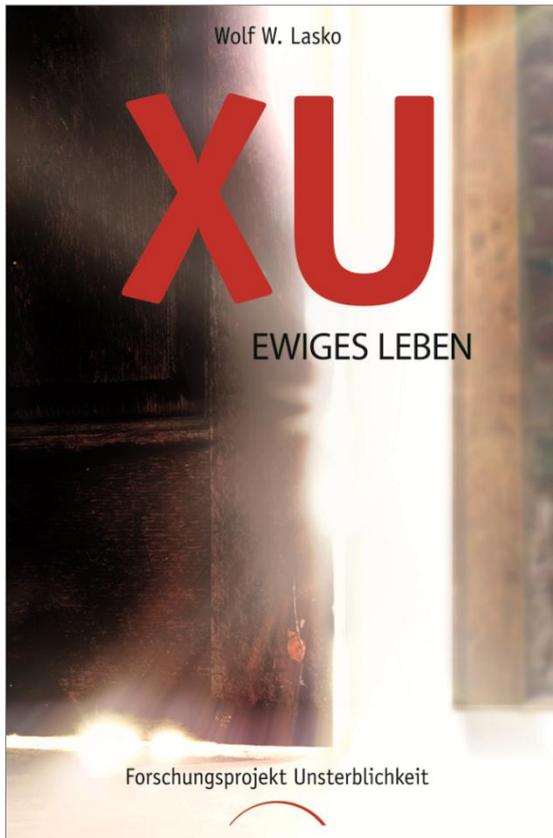
Elite heißt positive Differenz. Sie basiert auf der Bereitschaft zu einem uneingeschränkten Ja zum Leben und seinen Herausforderungen. Ihre Quellen: Persönlichkeit und Lebensweisheit. Das Buch führt in zwölf Schritten zur Aktivierung persönlicher Potenziale wie Leidenschaft, Mut, Kreativität, Selbstverantwortung, Freiheit und Vitalität.

Elite fokussiert auf Persönlichkeiten, die Lebensweisheit auf beeindruckende Weise in individuelles Glück umsetzen können und mit diesem Können einen bedeutenden Beitrag für das Wohlergehen der Menschheit leisten. Ein besonderer Effekt ist, dass Sie dadurch gleichzeitig Ihre eigenen Potentiale aktivieren.

Glück empfindet der Mensch dann, wenn er das, was er denkt und tut mit einem uneingeschränkten Ja interpretiert und bewertet. Glück entsteht, wenn der Mensch das, was ihm widerfährt annimmt und mit einem ebenso uneingeschränkten Ja akzeptiert. Die Bereitschaft und der aktive Wille, mit sich selbst, mit dem Leben und seinen Gegebenheiten so umzugehen, erschafft eine positive Differenz zu anderen Menschen. Diese Differenz macht Elite aus.

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





Kamphausen Verlag  
<http://shop.weltinnenraum.de>  
ISBN 978-3-89901-154-8

Softcover  
321 Seiten

### XU

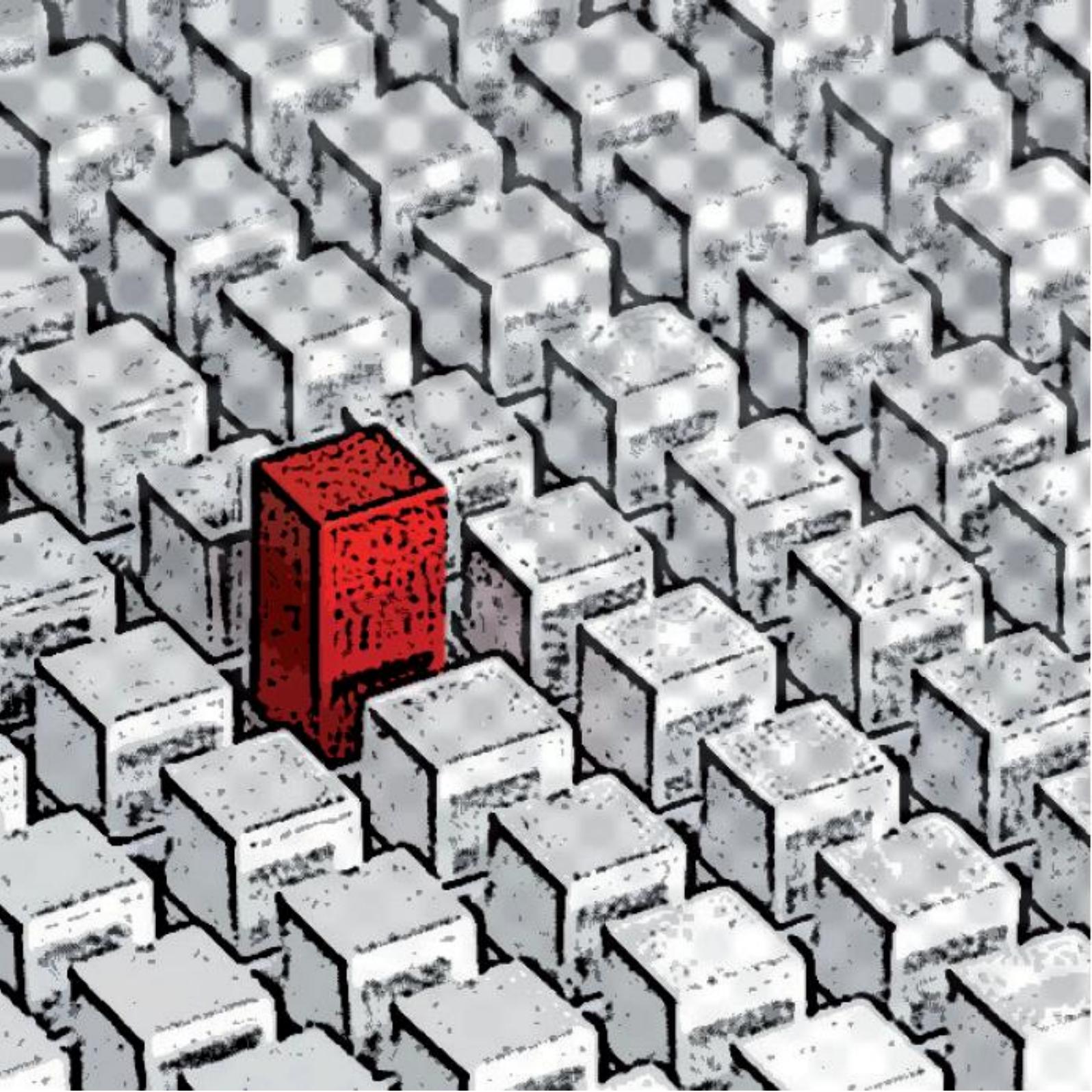
#### Ewiges Leben

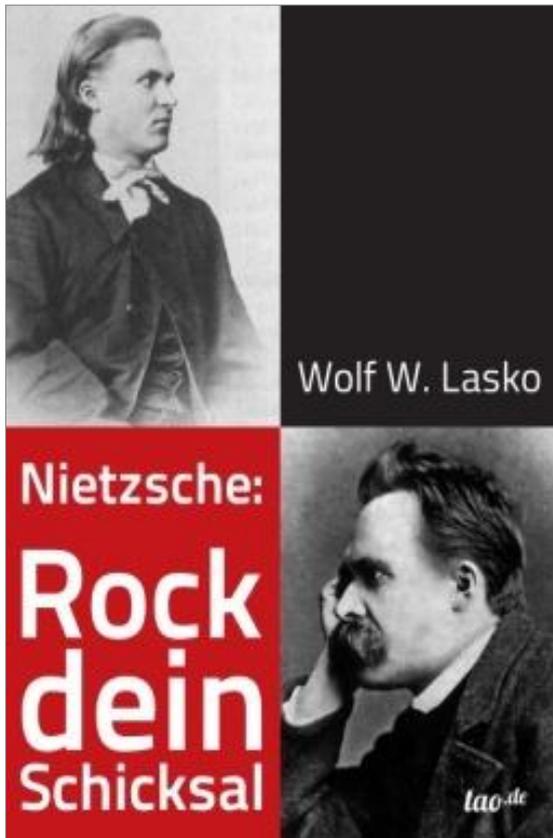
Ist der Tod das Ende? Oder gibt es irgendetwas, was über den Tod hinaus fortbesteht? Und welcher Weg führt zur Erkenntnis?

Fragen, die seit Menschengedenken von zentraler Bedeutung sind, und auf die dieses Buch eine sinnlich erfahrbare Antwort gibt. „Nehmen Sie eine Zwiebel. Schälen Sie Schicht um Schicht ab. Am Ende liegen viele Zwiebelschichten vor Ihnen. Wo ist die Zwiebel?“ Mit einfachen Experimenten wie diesem führt uns der Autor immer tiefer in die Erfahrung von etwas, das er XU nennt - grenzenloses Gewahrsein, das jenseits von Leben und Sterben existiert, und das wir in Wirklichkeit sind.

Der Verstand kann XU nicht erfassen, doch die 66 Experimente des Buches sind eine Einladung, es direkt zu erfahren. Ein inspirierendes Vor- und Nachwort, wunderbar knappe, kalligrafieartige Zeichnungen und Aussprüche von bekannten Advaita-Lehrern runden dieses spielerische „Forschungsprojekt“ ab. Das ewige Leben ist so nahe, wie unser Atem - hier können wir es erleben.

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





### Nietzsche: Rock dein Schicksal

Dieses Buch ist eine Einladung zu einem abwechslungsreichen Spaziergang durch individuelle Nietzsche-Landschaften mit einem neuen, systematisierenden Blick, nämlich

1. sich zu erkennen  
(= Wille zu persönlichem Wachstum),
2. hindernde Werte zu entwerten  
(= Wille, Ballast abzuwerfen) und
3. sich neu zu erschaffen  
(= Wille zu einem bejahendem Leben)

Rock Dein Schicksal will ein gedanklich begeisternder Wegbegleiter im privaten wie im beruflichen Alltag sein.

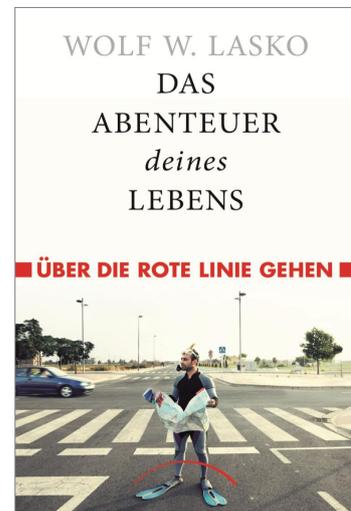
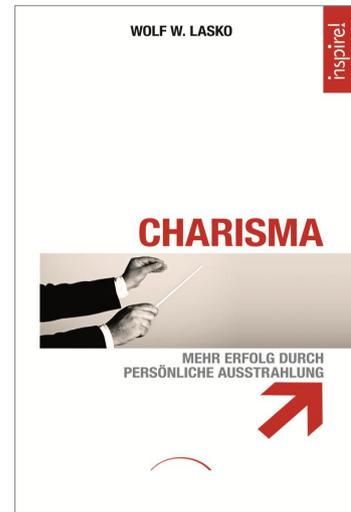
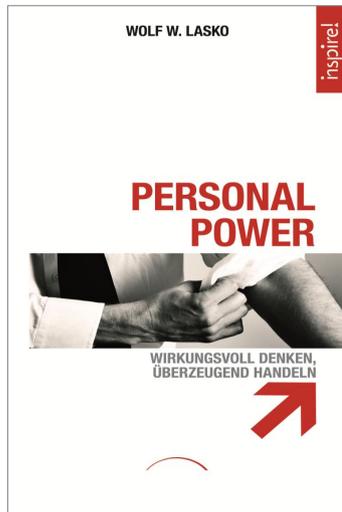
[www.lasko.de](http://www.lasko.de)

Kamphausen Verlag  
<http://shop.weltinnenraum.de>  
ISBN 978-3-89901-532-4

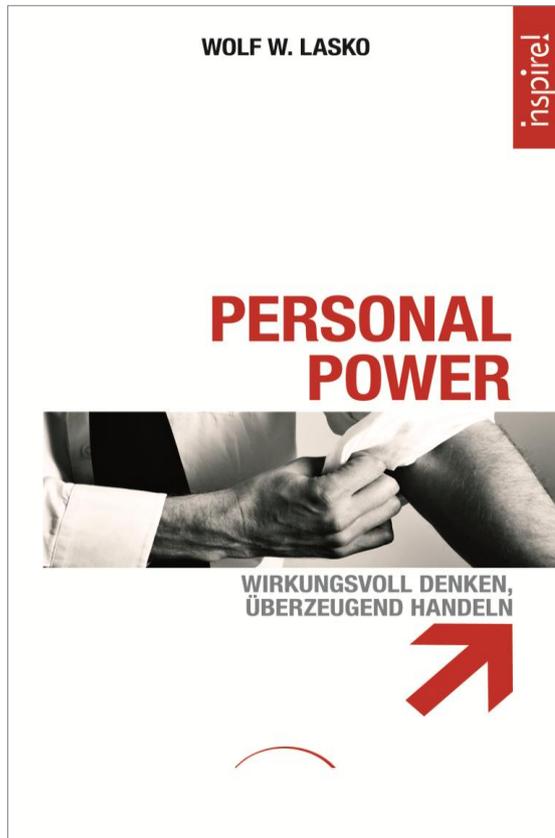
E-Book + Hardcover  
224 Seiten



# Unternehmerisches Denken & Handeln







### Personal Power

Wirkungsvoll denken, überzeugend handeln

Was hindert uns eigentlich daran, unsere Wünsche, Träume und Visionen Wirklichkeit werden zu lassen? Was versperrt den Weg zur wahren Personal Power?

Nur wir selbst, so Wolf W. Lasko, gefragter Managementberater und erfolgreicher Buchautor. Uns fehlt der Mut zum Handeln und die Kraft zum Überwinden von persönlichen Grenzen. Dabei setzt die Verwirklichung von Ideen nur drei wichtige Faktoren voraus:

- Ein Wunsch muss unserem Wesen entsprechen.
- Wir müssen die Fähigkeit entwickeln, unsere Talente umzusetzen.
- Wir müssen den Wunsch als Ziel definieren und mit aller Kraft anstreben.

PERSONAL POWER, ein lebendiger Ratgeber mit konkreten Anleitungen, zeigt: Wenn Sie sich Schritt für Schritt in unbekannte Gebiete wagen und von lähmenden Gewohnheiten befreien, können Sie das Potential Ihrer persönlichen Power erkennen und ausschöpfen. Sie können nur gewinnen!

Kamphausen Verlag  
<http://shop.weltinnenraum.de>  
ISBN 978-3-89901-149-4

E-Book + Hardcover  
242 Seiten

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

**DO IT!**



Kamphausen Verlag  
<http://shop.weltinnenraum.de>  
ISBN 978-3-89901-531-7

E-Book + Hardcover  
264 Seiten

### Motivation und Begeisterung

Entdecken und aktivieren Sie Ihre Talente

Das Wissen um die eigenen Talente ist der Schlüssel zu Motivation und Begeisterung. Das Arbeitsbuch zeigt mit vielen praktischen Übungen, wie man seine besonderen Stärken und damit die eigene Lebenslinie erkennt, Lebensvisionen entwickelt, und indem man seine Talente in Handeln umsetzt, Träume verwirklicht.

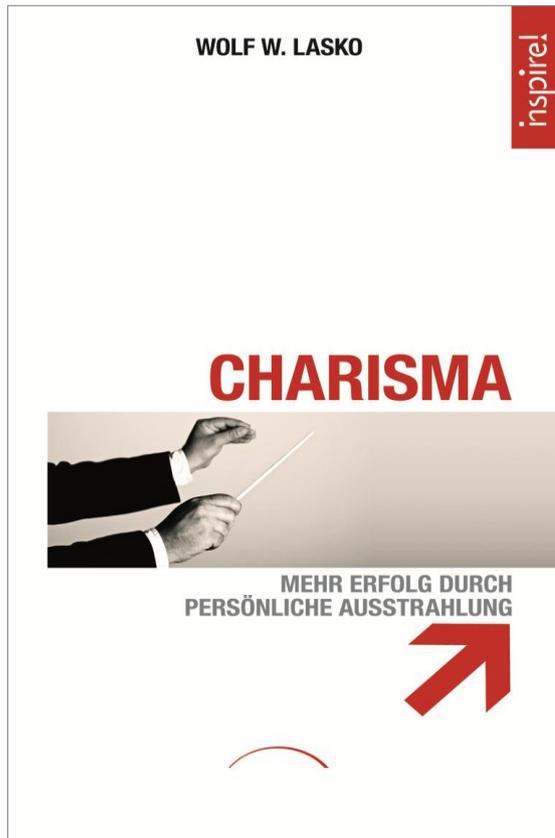
Es gibt Menschen, die genau wissen, was sie wollen - doch der erwartete Erfolg bleibt aus. Fremdbestimmte Lebensprogramme, die - ohne hinterfragt zu werden - von anderen übernommen werden, behindern sie bei der Entfaltung ihres persönlichen Potentials. Das Wissen um persönliche Talente hingegen, die wir oft reichlich besitzen, ohne sie zu erkennen, ermöglicht die Visionen, die zur Antriebsfeder in Beruf und Privatleben werden. Anhand von sieben Analysezyklen entwickelt Wolf W. Lasko einen Leitfaden, der Ihnen hilft,

- sich intensiv und selbstkritisch mit Ihren Visionen und Zielen auseinander zu setzten,
- Ihre Talente selbst zu erforschen und in erfolgreiches Handeln umzusetzen.

Denn wer seine Talente lebt, besitzt eine Ausstrahlung, die sich auf andere überträgt. Motivation und Begeisterung lassen dann nicht mehr auf sich warten!

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





## Charisma

Mehr Erfolg durch persönliche Ausstrahlung

Wer Charisma besitzt, wirkt faszinierend, attraktiv und hat Erfolg. Doch was ist eigentlich Charisma? Magie oder göttliche Gabe? Keineswegs, so Wolf W. Lasko, gefragter Managementtrainer und -berater. Charisma steckt in jedem von uns.

- Wer die eigenen Fähigkeiten kennt und eine Lebensidee zu verwirklichen sucht,
- wer über Leidenschaft, Begeisterungsfähigkeit und innere Harmonie verfügt,
- wer Lebenskraft besitzt und persönliches Wachstum fördert, der befindet sich auf dem besten Weg, seine Ausstrahlung zu verbessern.

CHARISMA beschreibt leicht nachvollziehbare Entwicklungsschritte und liefert eine Reihe konkreter, teils höchst amüsanter Hilfen zur Umsetzung. Wolf W. Lasko macht das Geheimnis Charisma greifbar und beweist: Charisma ist kein Wundermittel und keine Zauberdroge, sondern das Ergebnis einer inneren Haltung, die jeder annehmen kann.

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

Kamphausen Verlag  
<http://shop.weltinnenraum.de>  
ISBN 978-3-89901-150-0

E-Book + Hardcover  
280 Seiten





### Jammere nicht, handle

In 7 Schritten aus der Krise

Statt zu jammern oder sich hinter einer Opferhaltung zu verstecken, sollten wir verstehen lernen, warum wir die Dinge bisher getan haben, wie wir sie getan haben, und erforschen, was in uns abläuft, wenn wir auf Hindernisse stoßen oder wenn etwas gut läuft.

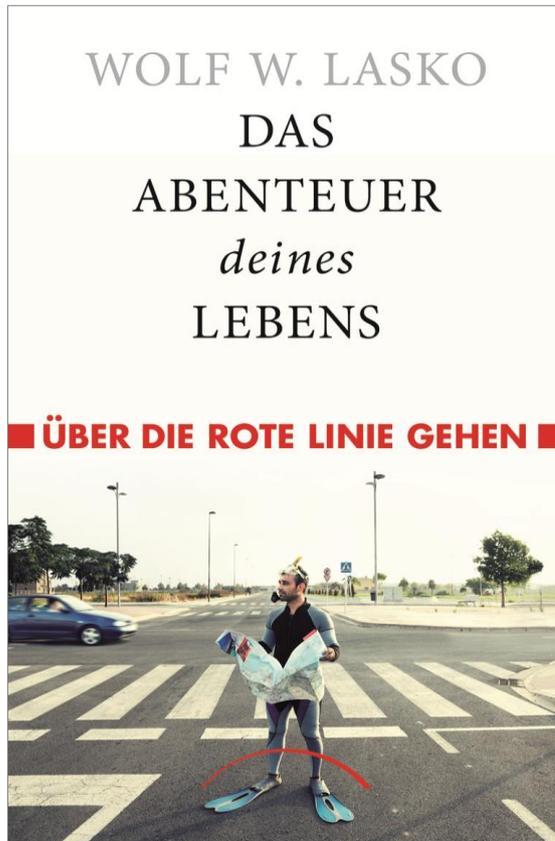
Das beständige Infrage stellen der eigenen Verhaltensweisen, Denkmuster und Eigenschaften bringt uns in einen Prozess, der das Trugbild der eigenen Persönlichkeit vor Augen führt. Aber ist immer eine Krise notwendig, um das eigene Handeln zu hinterfragen? Können wir auch aus eigener Kraft eine Veränderung herbeiführen und erreichen, was wir wirklich wollen? In sieben Gedankenexperimenten lädt Wolf W. Lasko seine Leser dazu ein, die eigenen Denkstrukturen neu zu sortieren und Schritt für Schritt zu einer selbstbestimmten Lebensweise zu finden.

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

Kamphausen Verlag  
<http://shop.weltinnenraum.de>  
ISBN 978-3-89901-267-5

E-Book + Hardcover  
229 Seiten





### Das Abenteuer deines Lebens

Über die rote Linie gehen

Die rote Linie symbolisiert die Idee, vom Modus der Langeweile, der Routine, des immer Gleichen in den Modus der Power, des Erlebens, der Exzellenz zu wechseln. Wie? Sie bietet Ihnen mit 216 Experimenten jeweils eines für Frauen und eines für Männer 216 Möglichkeiten, einen Wandel einzuleiten.

Die rote Linie markiert dabei die virtuelle Grenze zwischen der Komfortzone, der lieb gewordenen, aber immer gleichen Gewohnheit, und faszinierendem Neuland: Sie konfrontiert Sie mit dem Abenteuer.

Wagen Sie es, die rote Linie zu überschreiten, und Sie werden in das Neuland des intensiven Erlebens eintauchen. Dort lauert ein kraftvolles Gefühl auf Sie, dort empfängt Sie eine überraschende Erfahrung nach der anderen.

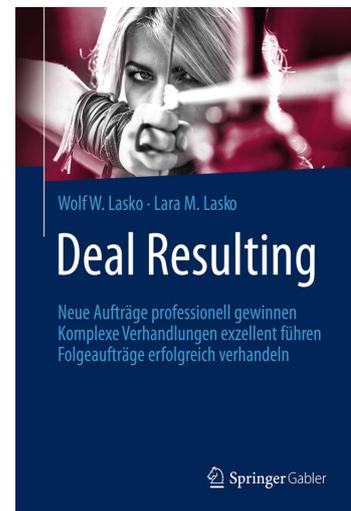
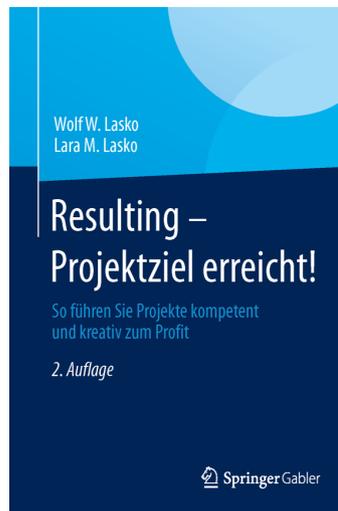
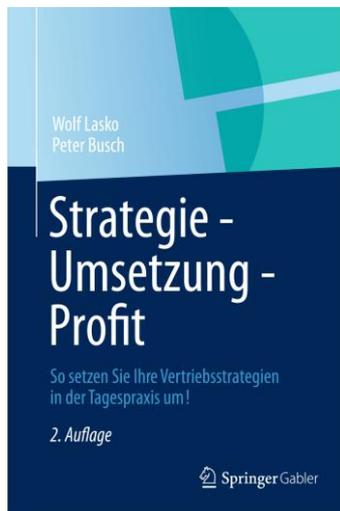
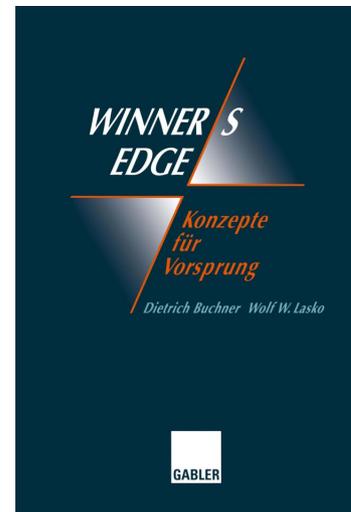
[www.abenteuer-deines-lebens.de](http://www.abenteuer-deines-lebens.de)

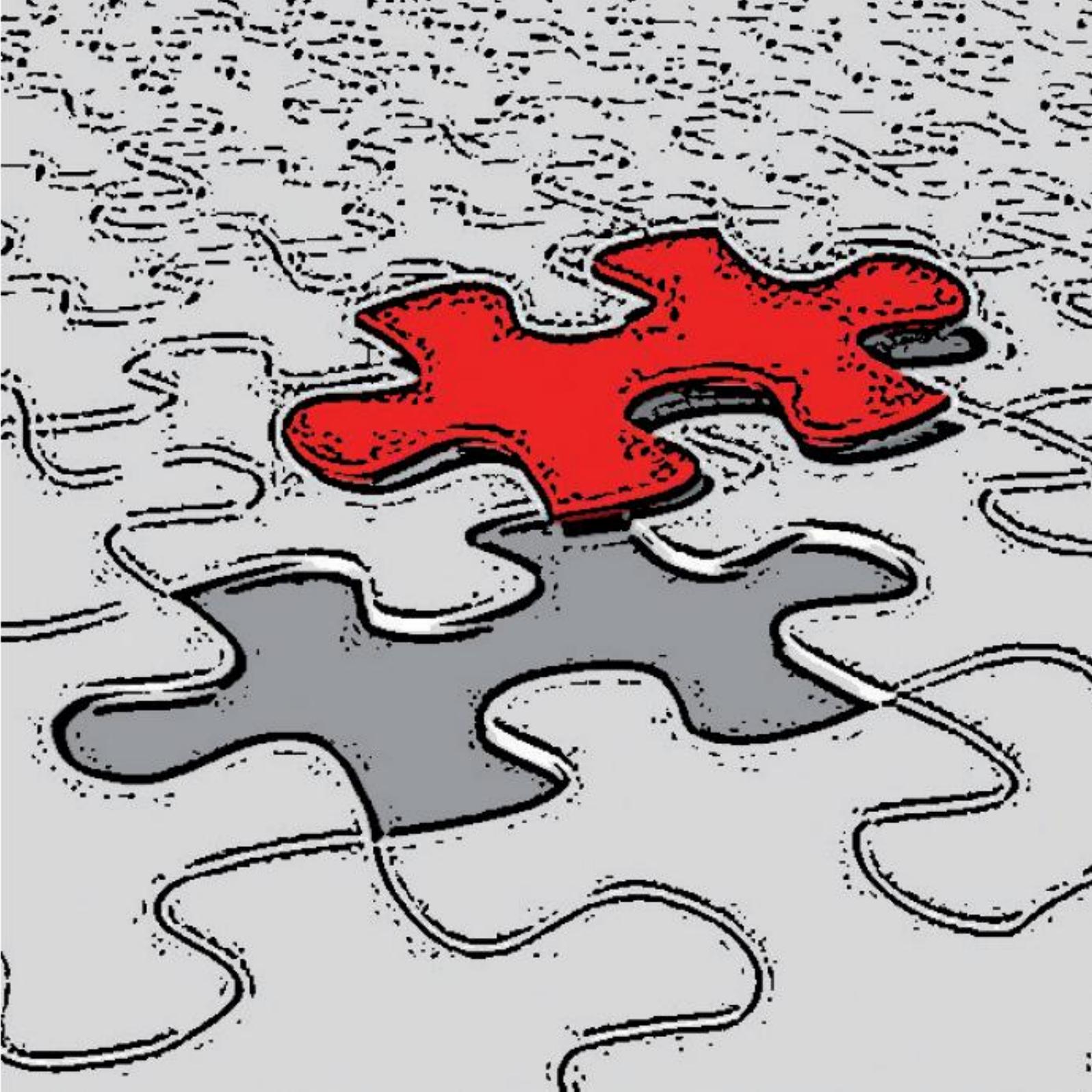
[www.lasko.de](http://www.lasko.de)

Kamphausen Verlag  
<http://shop.weltinnenraum.de>  
ISBN 978-3-89901-552-2

Softcover  
144 Seiten









### Innovations-Rating

Bilanzieren Sie die wahre Innovationskraft Ihres Unternehmens, indem Sie die vorhandenen Innovations-Gaps identifizieren. Und handeln Sie.

Bringen Sie Ihr Unternehmen auf einen erfolgreichen Innovationskurs.

Wie das funktioniert? Nutzen Sie ein digitales Innovations-Rating als Inkubator.

Brechen Sie festgefahrene Denkstrukturen zugunsten neuer Horizonte auf. Krempeln Sie die Ärmel hoch und schaffen Sie einen neuen Blickwinkel. Innovationsstärke ergibt sich nicht aus einer passiven Haltung heraus, sondern ist das Ergebnis von Pioniergeist und Einfallsreichtum.

Wo liegt der Nutzen eines Innovations-Ratings? Wie powervoll, überzeugend, motivierend sind Ihre Innovations-Treiber? Wie erleben Ihre Mitarbeiter und Führungskräfte die Innovationskraft?

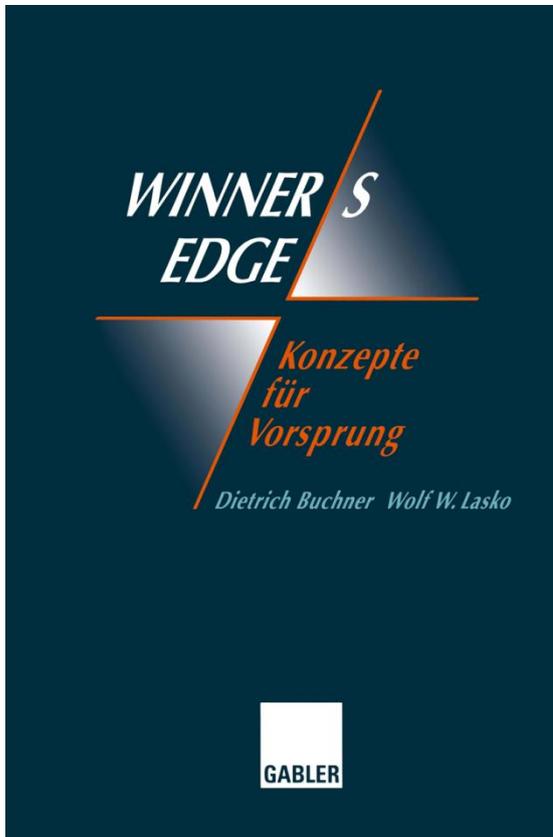
Ein außergewöhnliches, kreatives, digitales Innovations-Rating-Instrument! Besonders überzeugend ist die dramatische Visualisierung!

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

TAO Verlag  
<https://tao.de/publish/shop>  
ISBN 978-3-96051-995-9

Paperback  
184 Seiten





**Winner/s Edge**  
**Konzepte für Vorsprung**

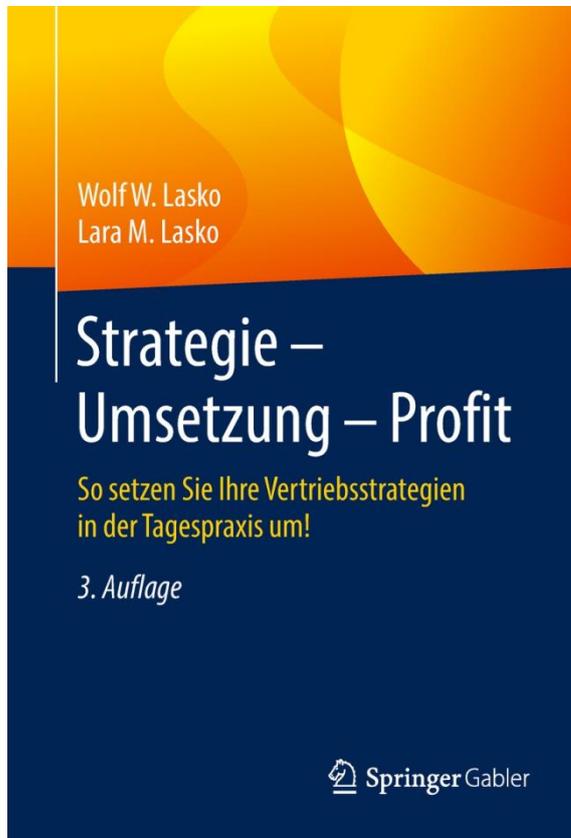
Dieses Buch stellt praxisbewährte Konzepte vor und soll den Leser dabei unterstützen, für sich selbst, aber auch für die Organisation, für die er Verantwortung trägt, Wege und Methoden zu finden, ohne viel Kraftaufwand Veränderungsprozesse einzuleiten, zu managen und dabei Vorsprung zu gewinnen.

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

Verlag: Springer Gabler  
<https://www.springer.com>  
ISBN 978-3-409-18879-1

Softcover  
492 Seiten





## Strategie – Umsetzung – Profit

Ihr Unternehmenserfolg steht und fällt mit einem effizienten Vertrieb. Doch nur mit einer durchdachten Strategie lässt sich der Vertriebserfolg dauerhaft in Ihrem Unternehmen etablieren.

Eine gute Vertriebsstrategie zeichnet sich durch eine pragmatische und ergebnisorientierte Vorgehensweise aus. Je stringenter die Umsetzung, umso leichter lässt sich die Strategie sogar bis auf die einzelnen Mitarbeiter herunterbrechen.

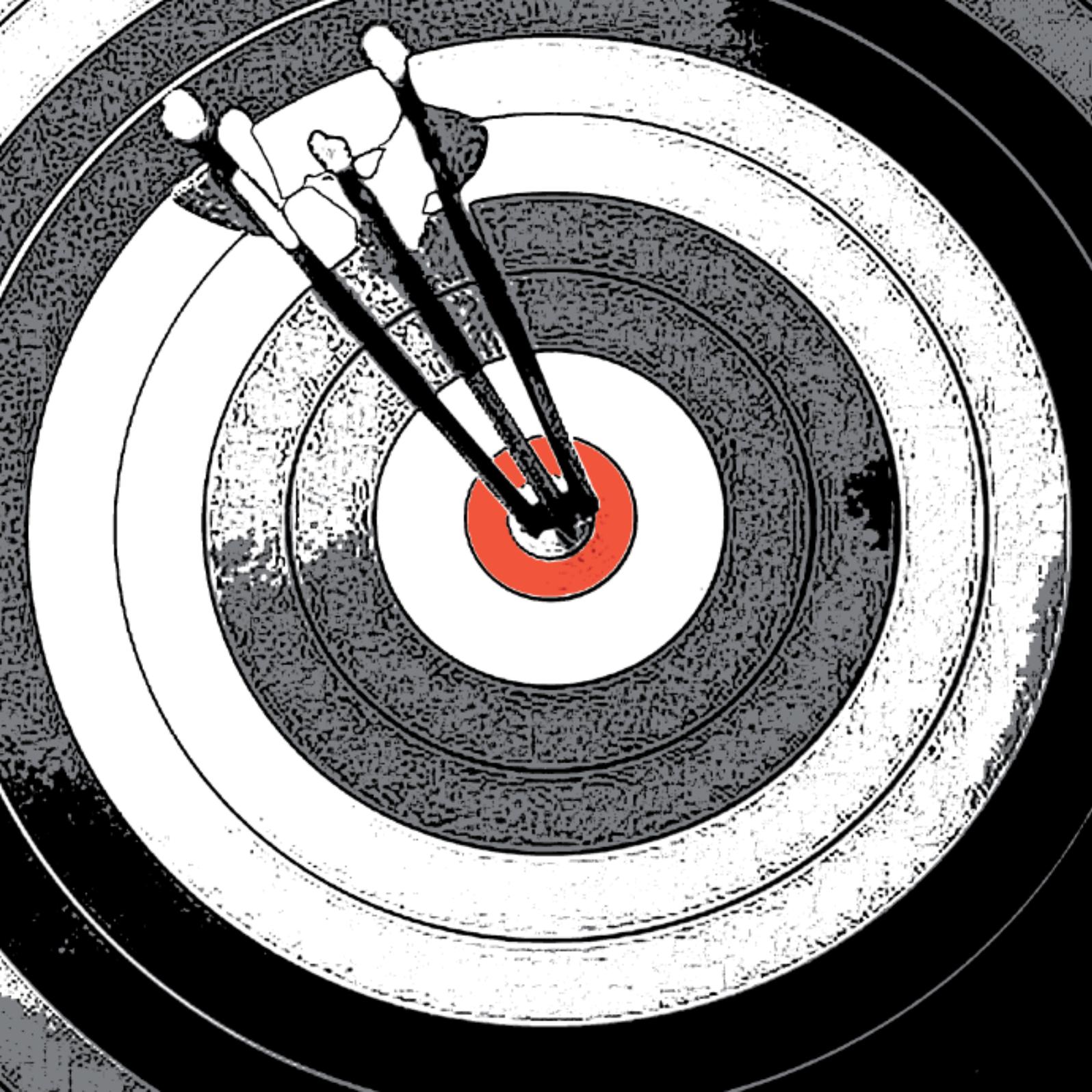
Entwickeln Sie eine Vertriebsstrategie, die Ihre Unternehmensvision widerspiegelt und binden Sie Ihr gesamtes Vertriebsteam in den Erfolg ein!

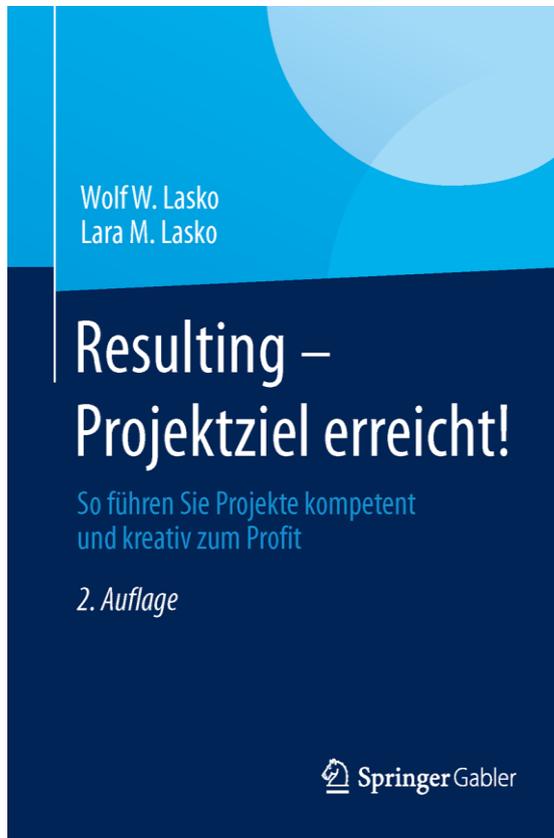
Eine Pflichtlektüre für alle Führungskräfte im Vertrieb, die Vertriebsstrategien effizient, effektiv und mit profitablen Ergebnissen in der Tagespraxis umsetzen wollen. Jetzt in der 3. Auflage!

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

Verlag: Springer Gabler  
<https://www.springer.com>  
ISBN 978-3-658-20752-6

E-Book + Softcover  
204 Seiten





Verlag: Springer Gabler  
<https://www.springer.com>  
ISBN 978-3-658-02979-1

E-Book  
Soft- + Hardcover  
186 Seiten

## Resulting - Projektziel erreicht

So führen Sie Projekte kompetent und kreativ zum Profit

Projekt mit viel Elan aufgesetzt - Ergebnis gleich null. Oft sieht so die Bilanz des traditionellen Projektmanagements aus. Warum?

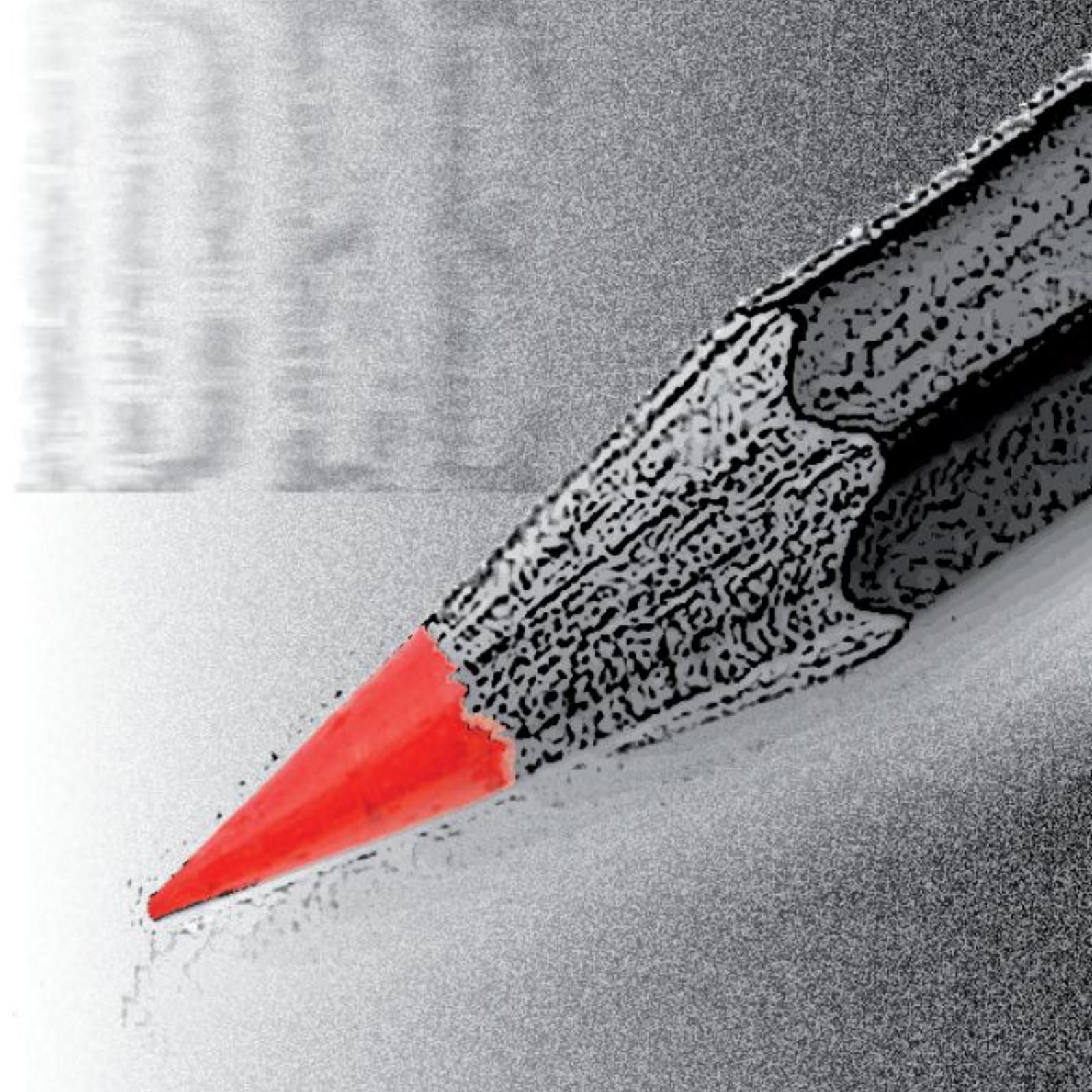
Projekte verlangen mehr denn je ganzheitliches unternehmerisches Handeln. Und hier ist ein Akteur gefragt, der in allen Projektphasen den Überblick behält, über soziale Kompetenz verfügt und schließlich den nötigen Drive zur konsequenten Umsetzung besitzt.

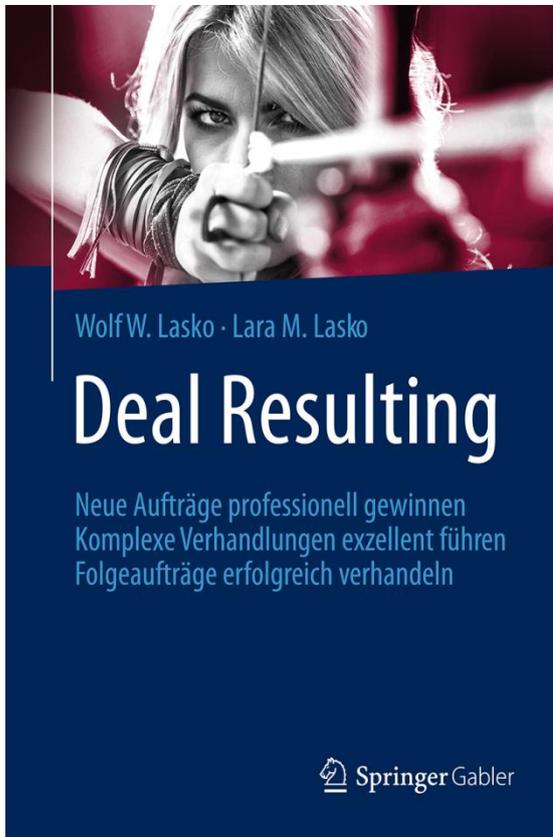
Wolf W. Lasko und Lara M. Lasko beschreiben die drei zentralen Kompetenzbereiche, über die ein Projektmanager von heute verfügen muss: logische, emotionale und praktische Intelligenz.

Die Autoren, beide erfahrene Unternehmer und Berater, stellen die jeweils zehn wichtigsten Schlüsselhebel vor und zeigen, wie mit messbaren Kriterien und einfachen, aber wirkungsvollen Tools stets das Resultat im Visier bleibt. Know-how für alle, die ihre Projekte ergebnisorientiert führen wollen!

Neu in der 2. Auflage: Wie Sie schnell und effizient die innere Struktur von Projekten erkennen und erfolgreich darauf aufbauen.

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





Verlag: Springer Gabler  
<https://www.springer.com>  
ISBN 978-3-658-14119-6

E-Book + Softcover  
342 Seiten

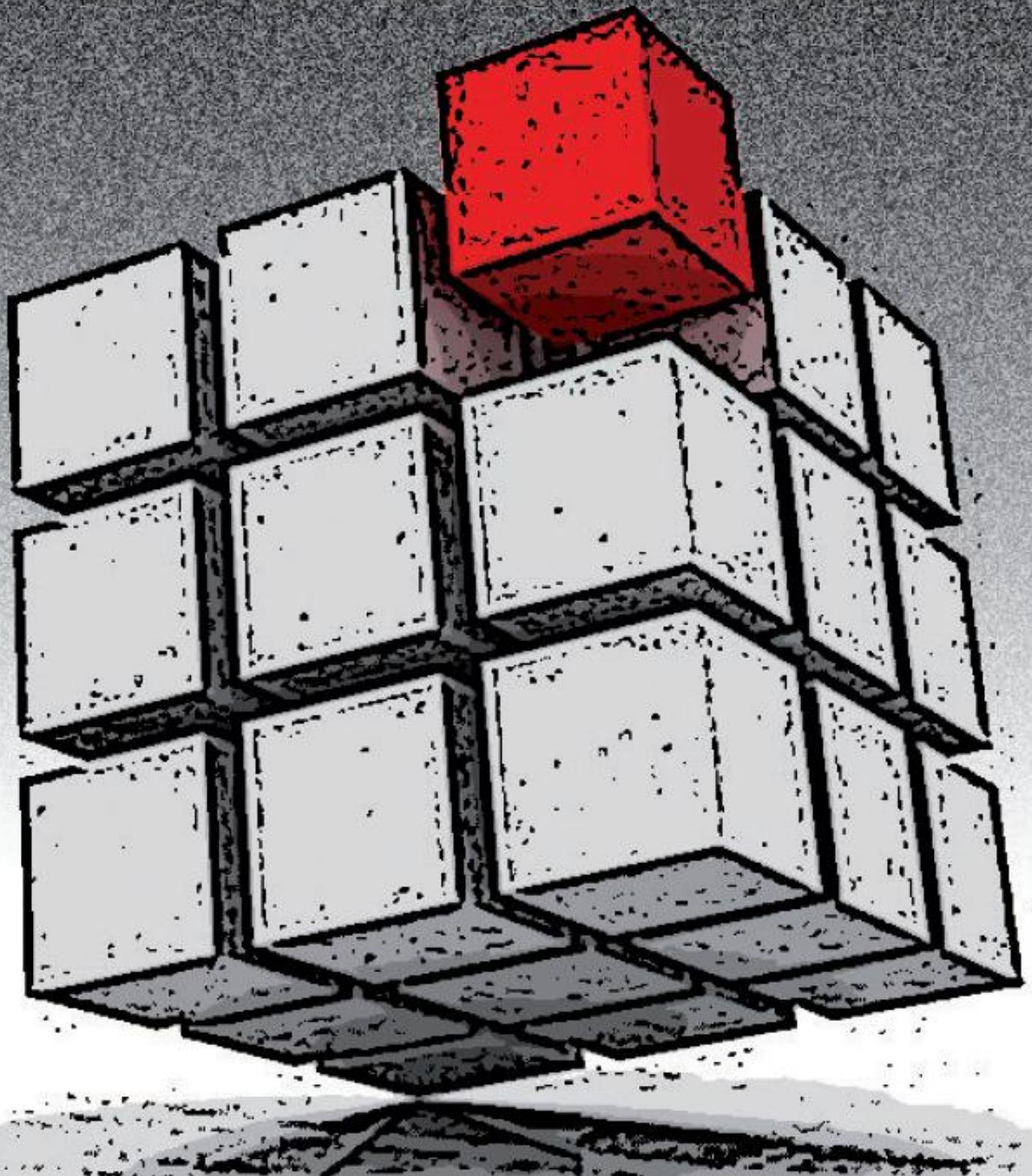
## Deal Resulting

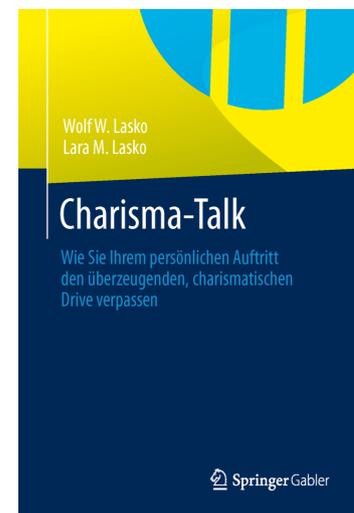
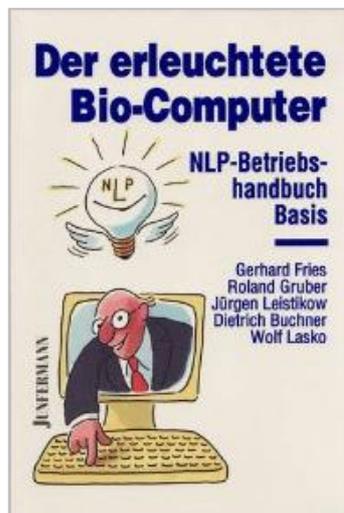
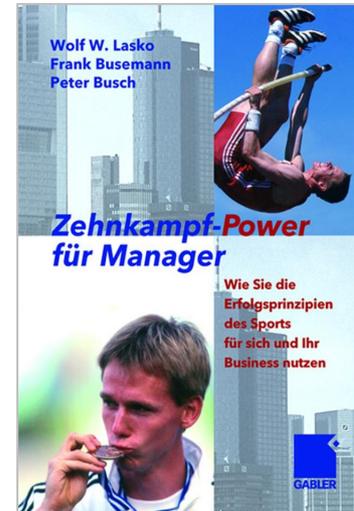
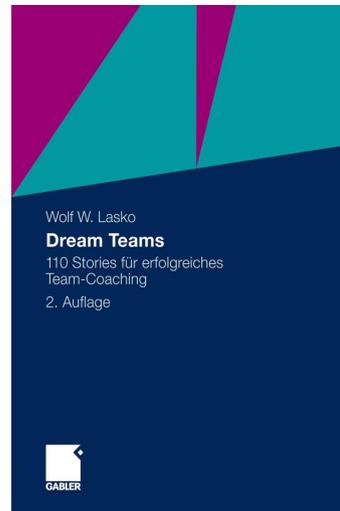
Neue Aufträge professionell gewinnen  
Komplexe Verhandlungen exzellent führen  
Folgeaufträge erfolgreich verhandeln

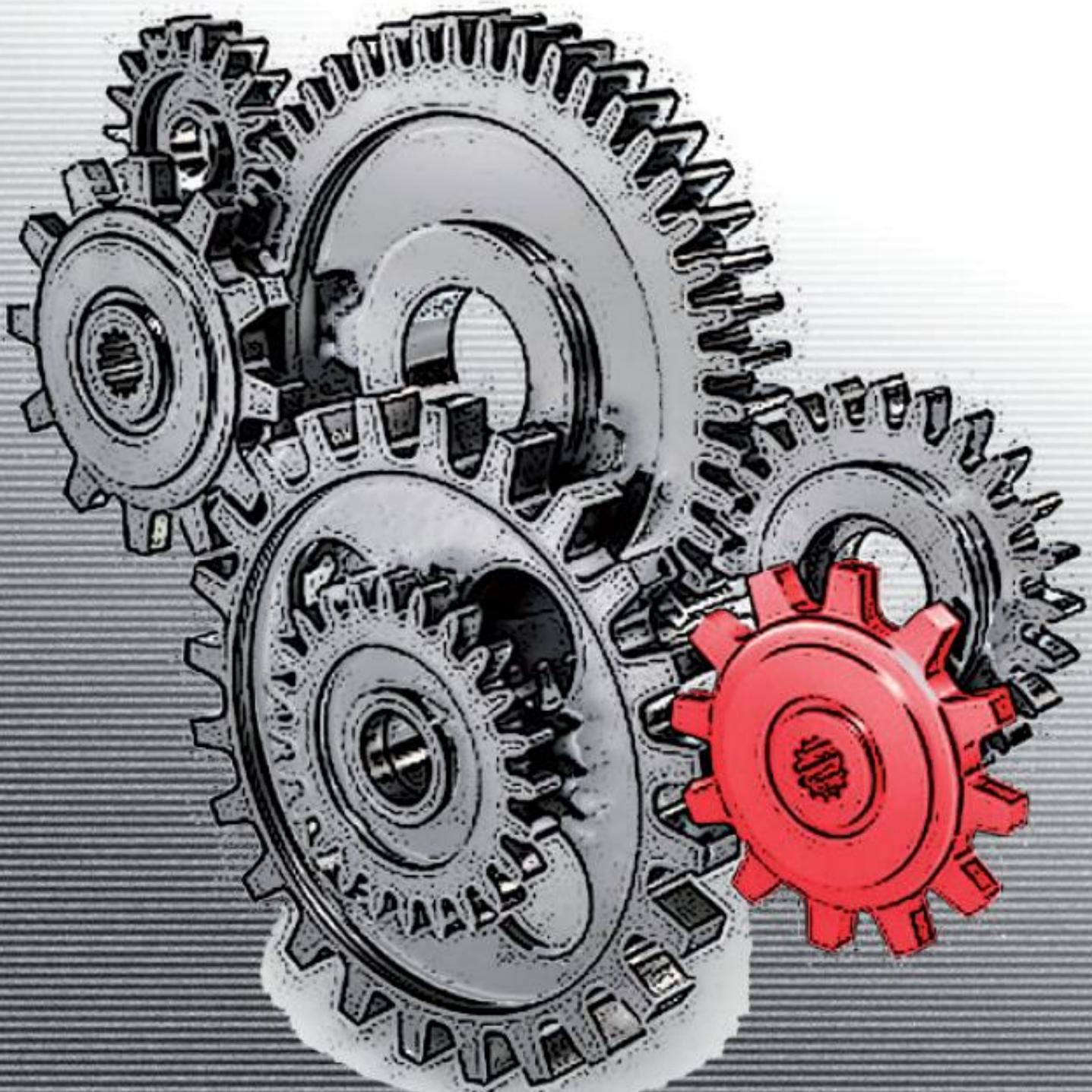
Mit diesem Buch erhalten Sie eine systematische Anleitung für den Abschluss von Großaufträgen: Sie lernen die Techniken des Deal-Resulting-Systems, können diese konkret einüben, für Ihren zu gewinnenden Großauftrag zielführend verdichten und an den richtigen Stellen einsetzen. Denn: Große Aufträge ticken anders. Sie sind komplex, politisch, extrem träge und dann aus heiterem Himmel unerwartet dynamisch. Und oft spielen sich geübte Buying-Teams geschickt die Bälle zu. Hinter den diskutierten fachlichen Fragen offenbart sich häufig eine Mischung aus Hidden Agendas sowie versteckten Machtstrukturen, und bei nur einem winzigen, unbewussten Fehltritt ziehen Sie den Kürzeren.

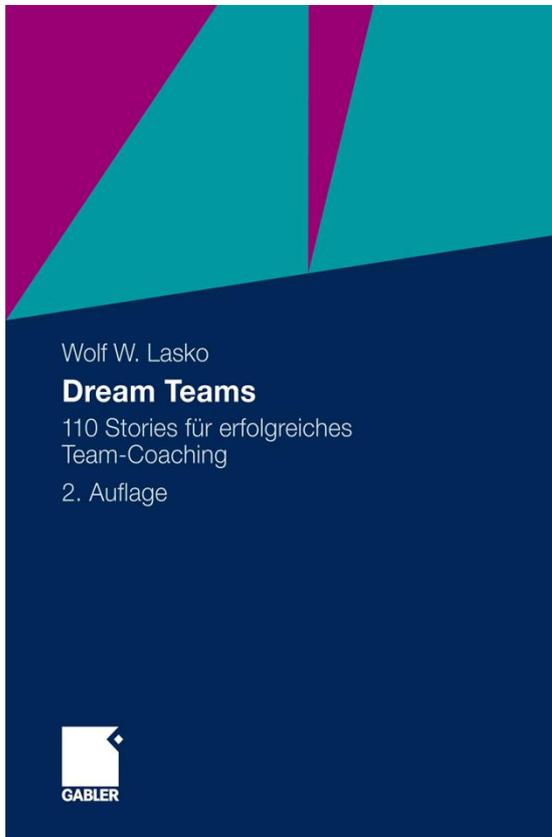
Deal Resulting führt Sie auf einen pffiffigen, kreativen und effektiven Pfad des Verhandeln. Erreichen Sie mit mentaler Geschicklichkeit, strukturierter Kompetenz und cleveren Taktiken den besten Deal - für sich und Ihren Verhandlungspartner. Agieren Sie so, dass der Nutzen für den Kunden den Folgeauftrag bereits vorbereitet! Mit zahlreichen Schaubildern, griffigen Beispielen und direkt einsetzbaren Vorlagen für Ihren Verkaufserfolg.

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









## Dream Teams

110 Stories für erfolgreiches Team-Coaching

Führungskräfte haben die wichtige Aufgabe, ihr Team auf ein Ziel zu fokussieren und zu motivieren, sich gleichzeitig aber auch als Teammitglieder einzubringen. Wie es gelingt, andere Menschen zu begeistern, zeigt Wolf W. Lasko anhand von 110 spannenden Geschichten rund ums Thema „Team-Coaching“.

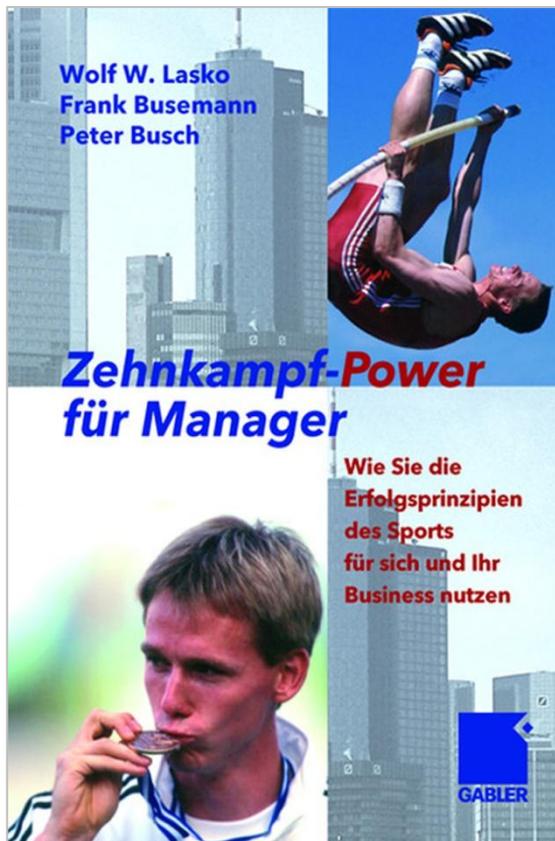
Die arabischen Märchen, Fabeln und Gleichnisse dieses originellen Ratgebers sind Modelle der Wirklichkeit. Sie geben auf witzige, hintergründige oder geheimnisvolle Weise Konfliktsituationen wieder, bieten Lösungsmöglichkeiten an und verhelfen zu neuen Einsichten. Wolf W. Lasko gelingt es, die wichtigsten Botschaften spielerisch zu vermitteln. Die „Stories“ helfen Managern als Lernenden, dienen aber gleichzeitig als Führungsinstrument, um „Management-by-Storying“ zu praktizieren.

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

Verlag: Springer Gabler  
<https://www.springer.com>  
ISBN 978-3-8349-2484-1

*E-Book + Hardcover*  
280 Seiten





Verlag: Springer Gabler  
<https://www.springer.com>  
ISBN 978-3-409-14267-0

E-Book + Hardcover  
221 Seiten

## Zehnkampf-Power für Manager

Wie Sie die Erfolgsprinzipien des Sports für sich und Ihr Business nutzen

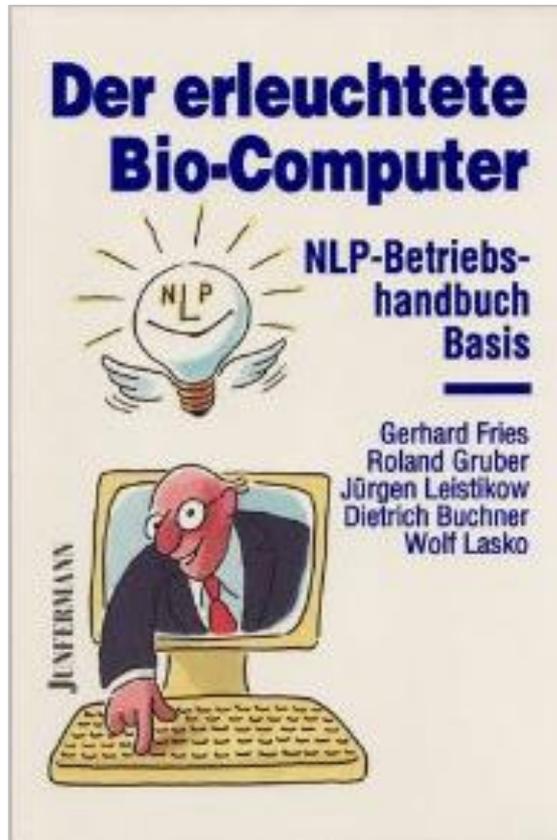
Frank Busemann, der Olympia-Zweite von Atlanta im Zehnkampf, hat es im Sport bis an die Spitze gebracht. Zielstrebigkeit, Mut und Leidenschaft, aber auch die Fähigkeit, mit Rückschlägen umzugehen, waren die Stärken, die ihm dabei geholfen haben. Damit ist er nicht nur ein Vorbild für andere Sportler. Auch Unternehmer und Führungskräfte brauchen diese Voraussetzungen, um erfolgreich zu sein.

„Zehnkampf-Power für Manager“ verbindet die Erfahrungen des Zehnkämpfers in einzigartiger Weise mit dem Know-how der Unternehmensberater Wolf W. Lasko und Peter Busch. Analog zum olympischen Zehnkampf präsentieren Ihnen die Autoren zehn Erfolgsdisziplinen, die für Spitzensport und Management gleichermaßen gelten. Sie erhalten damit einen „Trainingsplan“, der aufzeigt, wie Sie

- Ihre persönliche Vision und die Ihres Unternehmens finden und sie mit Leidenschaft und Begeisterung verfolgen,
- Energie gewinnen für Beruf und Privatleben,
- mutig Grenzen überschreiten und neue Ressourcen erschließen.

Die spannenden Schilderungen von Frank Busemann und viele lebendige Beispiele aus konkreten Projekten machen das Buch zu einer motivierenden Lektüre für alle, die fit werden wollen für den persönlichen und unternehmerischen Erfolg!





Verlag: Junfermann  
<https://www.junfermann.de>  
 ISBN 978-3-873-87079-6

Softcover  
 261 Seiten

### Der erleuchtete Bio-Computer

*„Man muss noch Chaos in sich haben, um einen tanzenden Stern gebären zu können.“ F. Nietzsche*

NLP heißt: Erfolgreiches Selbstmanagement für ein erfülltes Leben

#### KOMMUNIKATION

- Gespräche, die begeistern
- Sprache als Kunstform
- Die Kunst, die Wahrheit in den Augen zu lesen
- Die Sinneskanäle powervoll einsetzen
- Meta-Modelle der Sprache
- Klare Präsenz und Überzeugungskraft in der Kommunikation

#### BEZIEHUNGEN

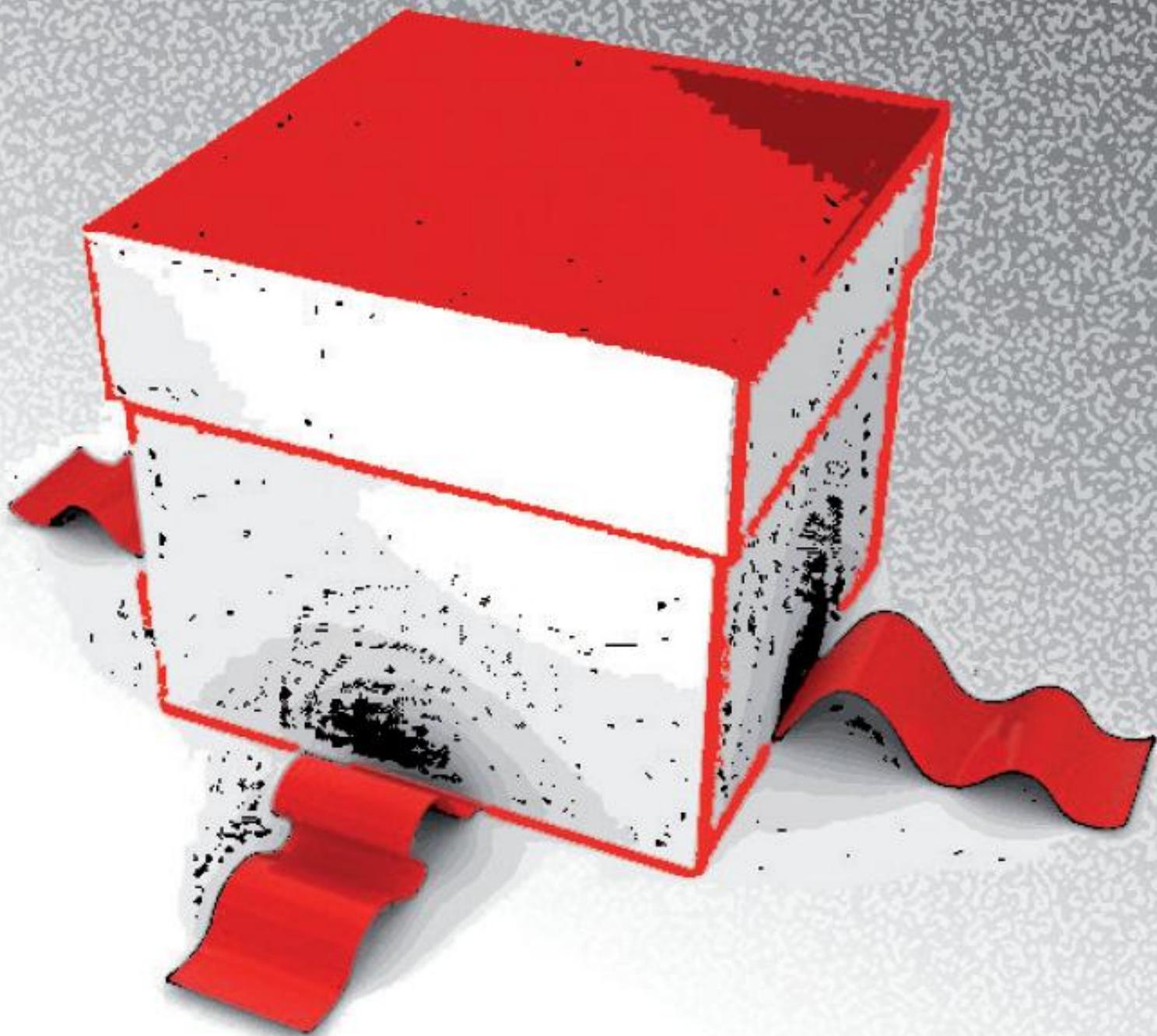
- Mit Rapport Wellenlänge schaffen
- Tragfähige Beziehungen aufbauen
- Störungen managen
- Unterschiedliche Wahrnehmungspositionen nutzen
- Klare Standpunkte/ klare Entscheidungen

#### STRATEGIE

- Kraftvolle Ziele setzen und umsetzen
- Ziele durch Anker festigen
- Einsatz von Kreativitätstechniken
- Individuelle Erfolgsstrategien
- Lösungsorientiertes Denken

*„Phantasie ist wichtiger als Wissen, denn Wissen ist begrenzt.“ A. Einstein*

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





### Die Magie der Erfolgreichen

Wetten, dass auch Ihr Talent geweckt werden kann?

Die Leser werden bei der Lektüre des Buches schnell feststellen, dass sie Talente und Möglichkeiten im Überfluss in sich tragen, dass sie, wie viele andere Menschen, 'eigentlich' alles an Wissen haben, um ein wirklich erfolgreiches und erfülltes Leben führen zu können.

Das Denksystem dieser erfolgreichen Persönlichkeiten für jeden Interessierten verstehbar und nachvollziehbar zu machen - darin liegt der Sinn und Nutzen dieses Buches. Und wen haben die Autoren nun 'entschlüsselt'? Henry Maske, Thomas Gottschalk, Jil Sander, Michael Schumacher, Steffi Graf u.a.m.

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

Verlag: Junfermann  
<https://www.junfermann.de>  
ISBN 978-3-873-87304-9

Softcover  
326 Seiten

$$E = mc^2$$





## Charisma-Talk

Wie Sie Ihrem persönlichen Auftritt den überzeugenden, charismatischen Drive verpassen

Ob ein Vortrag begeistert und das Publikum in seinen Bann zieht, entscheidet sich meist in einem einzelnen Moment. Doch wie stellt man solche Momente als Redner und Vortragender her?

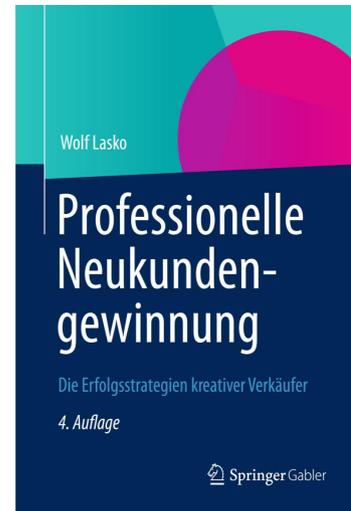
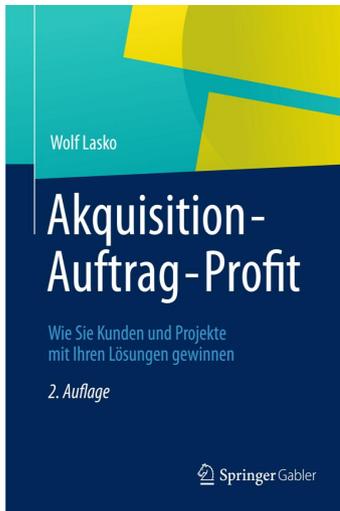
Dr. Wolf W. Lasko zeigt, wie Referenten mithilfe von überraschenden Beispielen, spannenden Gedankenexperimenten, leichten Move-Arrangements und powervollen Visualisierungen ihre Zuhörer begeistern und motivieren. 50 Experimente bieten Inspiration für jedes Vortragsthema.

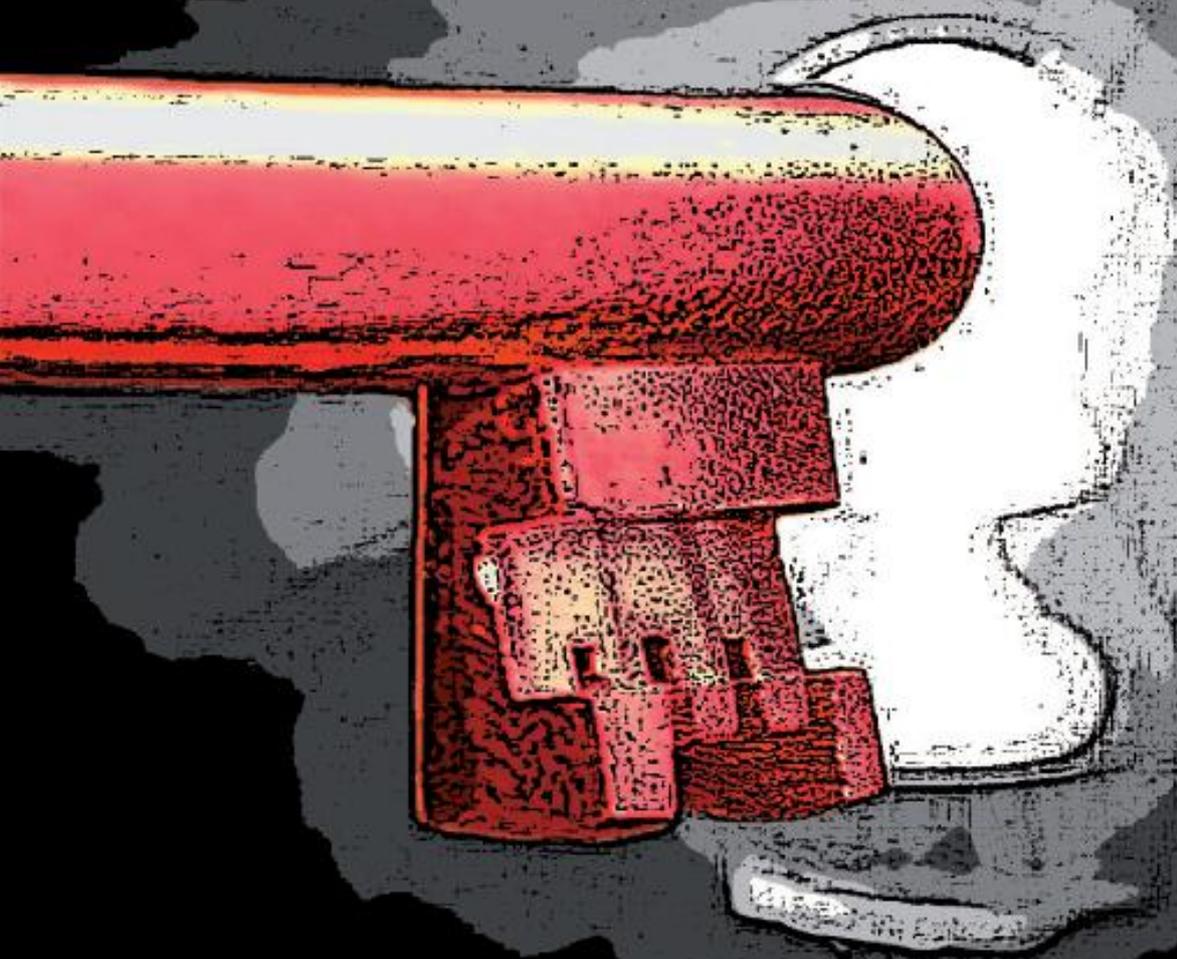
[www.lasko.de](http://www.lasko.de)

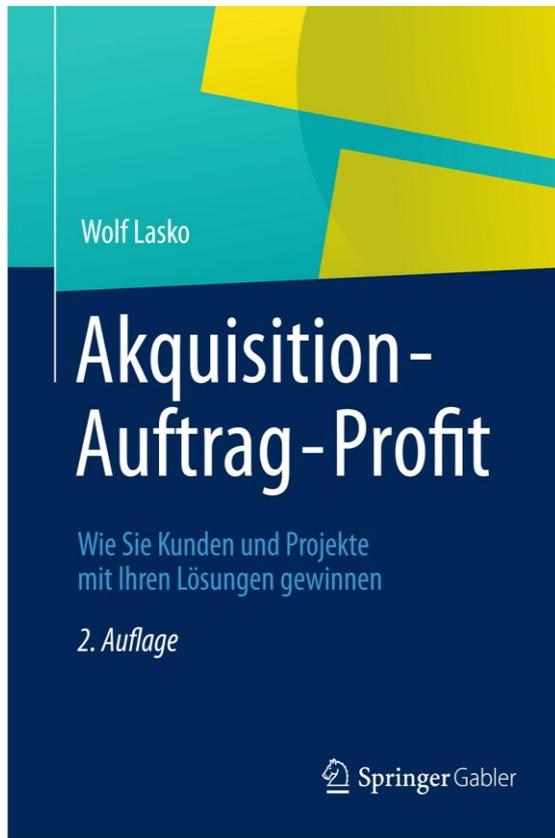
Verlag: Springer Gabler  
<https://www.springer.com>  
ISBN 978-3-658-02983-8

E-Book + Softcover  
103 Seiten









## Akquisition – Auftrag – Profit

Wie Sie Kunden und Projekte mit Ihren Lösungen gewinnen

Erfolgreiches Akquirieren ist mehr als Verkaufen. Akquisition setzt immer die Wertschätzung des Kunden voraus und den Willen, ihm einen fassbaren, echten Nutzen zu bieten. Genau darum geht es in diesem Buch. Wolf W. Lasko zeigt anschaulich und praxisnah, wie Sie Kunden und Projekte mit Ihren Lösungen gewinnen können. Schritt für Schritt wird an konkreten Beispielen deutlich, welche Akquisitionskanäle Sie wann nutzen, wie Sie Briefing, Konzept und Idee aufbauen, um dann ein präzises Angebot zu unterbreiten. Sie erfahren auch, wie Sie sich überzeugend in Szene setzen und welche Fallstricken in der Closing-Phase auf Sie lauern. Eine wertvolle Lektüre für alle, die mit ihrer Geschäftsidee Aufträge sichern und ihr Unternehmen in die Gewinnzone führen wollen.

Jetzt in der 2. Auflage!

„Hier erhalten Sie Anregungen, die eigene Kundenwerbung zu überdenken.“ Mittelstand Kompakt

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

Verlag: Springer Gabler  
<https://www.springer.com>  
ISBN 978-3-8349-4360-6

E-Book + Softcover  
176 Seiten





## Stammkunden profitabel managen

Strategien zur Kundenbindung und Umsatzsteigerung

Stammkunden sind für die meisten Unternehmen ein wichtiges Kapital, doch viele lassen sich hier sichere Gewinnchancen entgehen. 'Stammkunden profitabel managen' zeigt anschaulich und praxisnah, wie Sie dieses Potenzial besser ausschöpfen und Ihren Umsatz erheblich steigern können - ohne die Kosten nennenswert zu erhöhen. Eine wesentliche Rolle spielt hierbei die Erfolgsplattform.

Dieses einfache Schema verschafft Ihnen auf einen Blick Klarheit über die Situation jedes Stammkunden. Ziele und Maßnahmen, aber auch qualitative Merkmale wie Bonität und Reklamationen werden hier schnell erfasst. So wissen Sie zuverlässig, welches Potenzial Sie noch entwickeln können. Darüber hinaus erhalten Sie vielfältige Anregungen zur Kontaktpflege und zum Ausbau Ihrer Geschäftsbeziehungen.

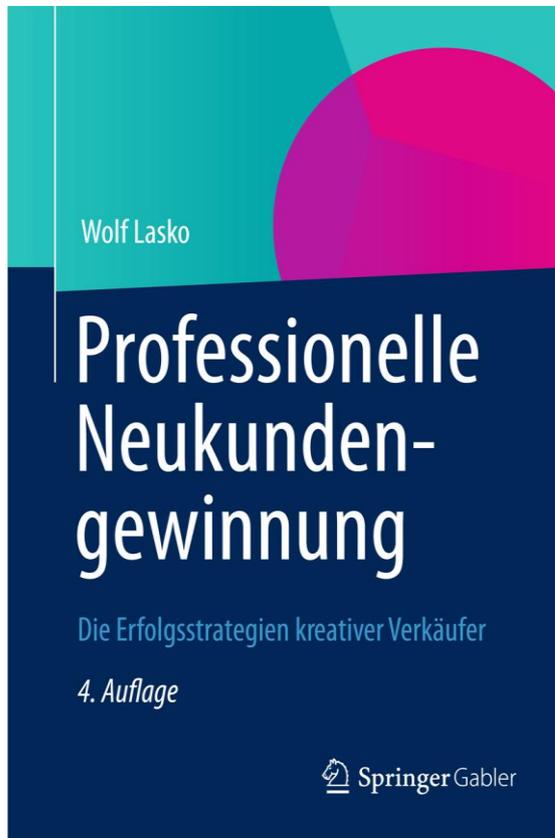
Ein Klassiker mit Witz und Überzeugungskraft - jetzt in der 5. Auflage!

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

Verlag: Springer Gabler  
<https://www.springer.com>  
ISBN 978-3-8349-4356-9

E-Book + Softcover  
257 Seiten





## Professionelle Neukundengewinnung

Die Erfolgsstrategien kreativer Verkäufer

Neue Kundenpotenziale aufspüren, strategisch planen und individuell vorgehen – dies erfordert Mut, Flexibilität und kreative Ideen. Für viele Verkäufer ist Neukundengewinnung deshalb ein rotes Tuch. Doch Sie können Spitzenergebnisse erzielen, wenn Sie diese Blockaden beim Akquirieren überwinden.

Wolf W. Lasko zeigt in „Professionelle Neukundengewinnung“, wie Sie als Verkäufer acht zentrale Akquisitionsfähigkeiten entwickeln und sie je nach Kunde und Situation wirkungsvoll einsetzen. Sie erfahren, welche zehn Prinzipien Ihnen helfen, mit Charisma zu überzeugen und Vertrauen zu gewinnen, und Sie lernen, wie Sie Entscheiderstrukturen und interne Verbindungen im Kundenunternehmen identifizieren, die „Hidden Agenda“ erkennen und dieses Wissen zu Ihrem Vorteil nutzen.

Ein origineller, direkt umsetzbarer Ratgeber mit vielen Praxisbeispielen und konkreten Anleitungen – jetzt in der 4. Auflage!

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

Verlag: Springer Gabler  
<https://www.springer.com>  
ISBN 978-3-8349-4364-4

E-Book + Softcover  
235 Seiten





Verlag: Springer Gabler  
<https://www.springer.com>  
ISBN 978-3-6581-8582-4

E-Book + Softcover  
217 Seiten

## Internationale Vertriebssteuerung by Result Framing

So sichern Sie Ihre Sales-Ergebnisse weltweit

Geringe Motivation der Mitarbeiter, niedrige Erfolgsquoten – viele Unternehmen sind mit den Leistungen des Vertriebs nicht zufrieden.

Dieses Buch zeigt, wie das Leistungslevel von international aufgestellten Vertriebsteams mithilfe von Result Framing deutlich verbessert werden kann – und das ohne zeit- und kostenintensive Trainings.

Result Framing als Steuerungstool lässt sich mit einem Navigationssystem vergleichen: Vertriebsmitarbeiter werden mittels eines Handlungsrahmens, eines „Frame“ mit einheitlichen Tasks und Standards, auf dem kürzesten und effizientesten Weg zum Ziel geführt – dem Verkaufserfolg. In der Folge erhöht sich die Abschlussquote, wodurch Unternehmen mehr Planungssicherheit haben. Insbesondere Unternehmen mit heterogenen Vertriebsteams hilft dieser Handlungsrahmen, Vertriebsmitarbeiter auf einen einheitlichen Kurs zu bringen.

Das Buch richtet sich an Unternehmer sowie an Vorstände, Geschäftsführer, Vertriebs- und Verkaufsleiter in Unternehmen.

Jetzt in der 2. Auflage!

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





## Erfolgreich verkaufen im Handel

Ihr Weg zum Verkaufs-Ass in 16 Lektionen

Sie arbeiten im Einzelhandel und möchten mit noch mehr Freude, Humor und Gelassenheit verkaufen? Dann ist dieses Buch genau das Richtige für Sie.

Locker und leicht verständlich geschrieben, begleitet es Sie in 16 Lektionen auf Ihrem Weg zum Verkaufs-Ass.

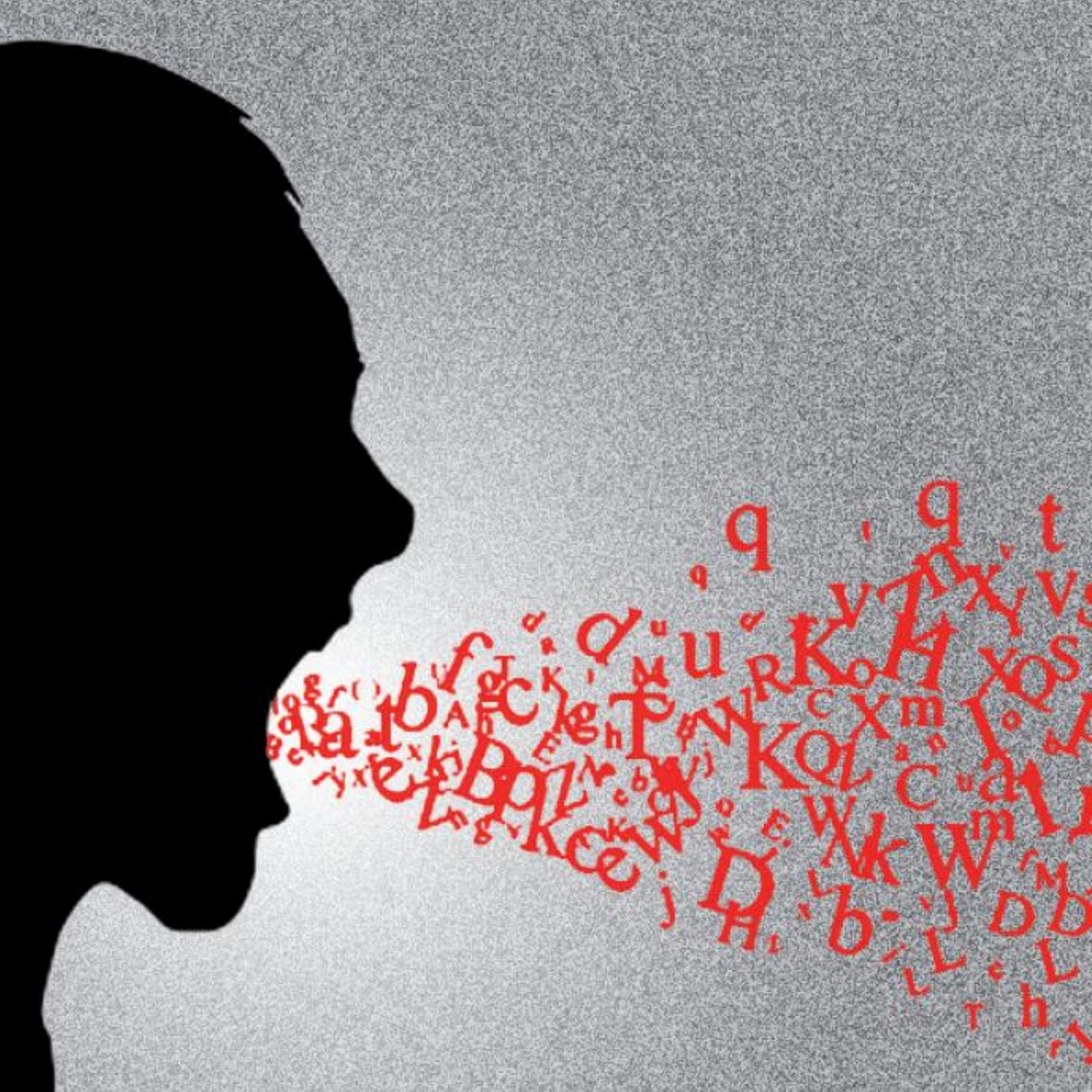
Wolf W. Lasko und Peter Busch vermitteln Ihnen in übersichtlichen und unterhaltsamen Lerneinheiten alles, was Sie über erfolgreiches Verkaufen wissen müssen.

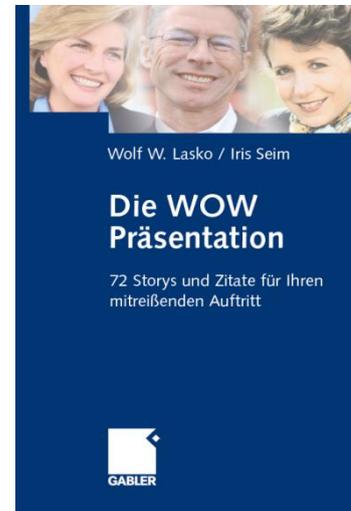
Humorvolle Illustrationen des bekannten Zeichners André Poloczek sorgen schon bei der Lektüre für kleine Lernpausen.

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

Verlag: Springer Gabler  
<https://www.springer.com>  
ISBN 978-3-8349-0187-3

Softcover  
212 Seiten









### Small Talk und Karriere

Mit Erfolg Kontakte knüpfen

„Small talk“, das kleine Gespräch auf der Beziehungsebene, schafft Akzeptanz und signalisiert, ob sich tiefergehende Gespräche überhaupt lohnen. Originelle Insider-Ideen verraten Ihnen, wie Sie in ein Gespräch einsteigen, dieses bereichern und auch wieder aussteigen können.

Nur wer gekonnt smalltalkt, macht auch Karriere. Denn wer sich auf dem glatten Parkett des Small Talk bewegen kann, hat auch das Zeug, sich dort zu behaupten, wo die Luft dünn wird und die Spielregeln nicht mehr so leicht zu durchschauen sind. Aber davor gilt es, im Small Talk erst einmal die richtigen Kanäle zur Spitze zu finden - jede Karriere hat irgendwann einmal mit Small talk begonnen ...

Das Buch „Small Talk und Karriere“ - bietet 141 Karrierezündler. Originelle Insider-Ideen verraten Ihnen, wie Sie in ein Gespräch einsteigen, dieses bereichern und auch wieder aussteigen können.

Der Small-Talk-Klassiker in der 2. aktualisierten Auflage.

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

Verlag: Springer Gabler  
<https://www.springer.com>  
ISBN 978-3-409-29679-3

E-Book  
Soft- + Hardcover  
213 Seiten





## Wie aus Ideen Bilder werden

Einfach besser präsentieren — In Sekunden überzeugen

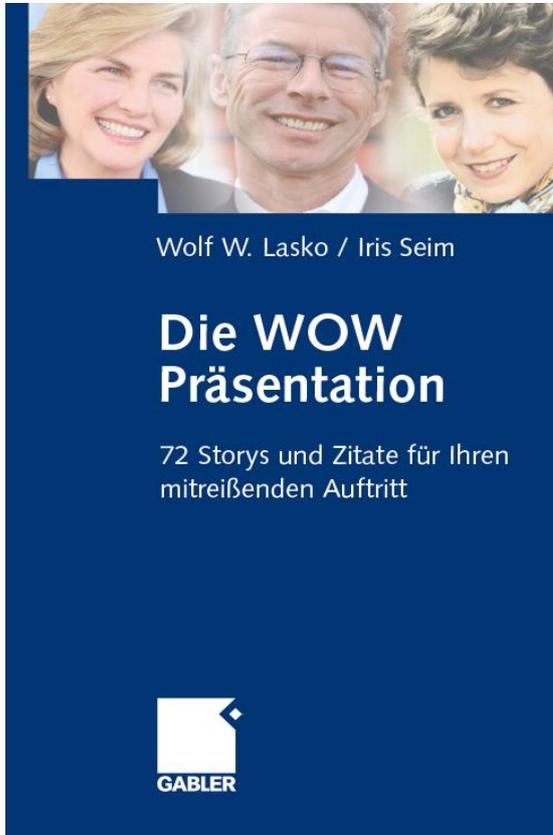
Ein Ratgeber mit rund 100 Praxisbeispielen für die überzeugende und mitreißende Visualisierung konkreter Managementprobleme. Damit bei Ihrer Präsentation garantiert „der Funke“ überspringt.

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

Verlag: Springer Gabler  
<https://www.springer.com>  
ISBN 978-3-409-18937-8

E-Book  
Soft- + Hardcover  
247 Seiten





### Die WOW Präsentation

72 Stories und Zitate für Ihren mitreißenden Auftritt

Bei Vorträgen und Präsentationen kommt es darauf an, dem Publikum Inhalte einprägsam zu vermitteln. Wie kaum ein anderes Medium kann eine passende Geschichte das Verstehen unterstützen. Die Autoren bieten eine Sammlung von 72 Geschichten zu 12 führungsrelevanten Themenbereichen, zum Beispiel Strategie, Ziele, Team oder Konflikt. Thematisch geordnet bestehen die einzelnen Kapitel aus je 6 Geschichten mit passendem Zitat, kurzem Kommentar und Transfermöglichkeit für den Leser.

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

Verlag: Springer Gabler  
<https://www.springer.com>  
ISBN 978-3-409-18975-0

E-Book  
Soft- + Hardcover  
217 Seiten





### Das ultimative Ehe Rettungsbuch

Von der Lust-Ehe zur Frust-Ehe und wieder zurück

Sie können mit diesem Buch drei Dinge tun:

1.  
Sie schauen sich nur die Illustrationen an und haben etwas **zum Lachen**.
2.  
Sie sehen sich die Illustrationen an, lesen dazu den Text und **schmunzeln**.
3.  
Sie schauen sich die Illustrationen an, lesen dazu den Text und erkennen den bemerkenswerten Inhalt. In diesem Fall haben Sie auf angenehme Weise **etwas gelernt**.

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

Verlag: tao.de

<https://www.kamphausen.media> Taschenbuch

ISBN 978-3-958-02115-0 96 Seiten





Dr. Wolf W. Lasko  
www.lasko.de

Gebundene Ausgabe  
56 Seiten

## MIND SET

### ZITATE & JAHRESTAGE LASKO'S JOURNAL

Das Journal ist ZUM EINEN eine Sammlung exzellenter Zitate, die Sie für Ihre Kunden bei Präsentationen oder Mails zur Dramatisierung Ihres Inhaltes einsetzen können.

Da das Journal wie ein Kalender aufgebaut ist, macht das Journal Sie im Wochentakt zu 52 Themen 52 mal „nachdenklich“.



Das Journal erfüllt ZUM ANDEREN einen zweiten Zweck. Pro Tag finden Sie eine Übersicht kurioser Feiertage aus der ganzen Welt.

Mai				
8. Montag	9. Dienstag	10. Mittwoch	11. Donnerstag	12. Freitag
Ohne-Socken-Tag	Mirngolf-Tag Tag-des-Orgasmus Tag-der-verlorenen-Socke	Tag-der-freien-Bücher Tag-der-Windstärke Eine-Nacht-Durchmachen-Tag	Zerwasch-wilsh-Tag Train-Day	Tag-der-Pflege Tag-der-Burke

Diese mitunter seltsamen, witzigen Feiertage können Sie als Gesprächsaufhänger mit Kunden und Freunden nutzen - oder sich einfach nur wundern, was den Menschen in der Welt als feierungswürdig so einfällt.

Viel Spaß!



Dr. Wolf W. Lasko

Schloss Eicherhof

42799 Leichlingen

Tel. +49 172 2439398

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

[www.winners-edge.de](http://www.winners-edge.de)

[www.centracon.com](http://www.centracon.com)

[www.digitalsalesresulting.com](http://www.digitalsalesresulting.com)

Seite	Bibliothek	Bild	Fotograf	Modifikation
1	okay Marketing GmbH	Grafik	--	okay Marketing GmbH
2	okay Marketing GmbH	Grafik	--	okay Marketing GmbH
3	Winner/s Edge	--	Dr. Wolf Lasko	--
4	Fotolia	33548090	Sergey Pristyazhnyuk	okay Marketing GmbH
6	Fotolia	52068698	Brad Pict	okay Marketing GmbH
8	Fotolia	45821708	Robert Kneschke	okay Marketing GmbH
10	Fotolia	34155919	dkimages	okay Marketing GmbH
12	okay Marketing GmbH	Grafik	--	okay Marketing GmbH
14	Fotolia	46315829	zffoto	okay Marketing GmbH
16	Fotolia	51075411	Daniel Coulman	okay Marketing GmbH
18	Fotolia	42074086	Stefan Schurr	okay Marketing GmbH
20	Fotolia	9351414	Jason Stitt	okay Marketing GmbH
22	Fotolia	50760279	WoGi	okay Marketing GmbH
24	Fotolia	48115617	Minerva Studio	okay Marketing GmbH
26	Fotolia	23732272	MP2	okay Marketing GmbH
28	Fotolia	53964276	beermedia	okay Marketing GmbH
30	Fotolia	27462181	Christian Müller	okay Marketing GmbH
32	Fotolia	54287293	massimo_g	okay Marketing GmbH
34	Fotolia	3222727	Dominic Denison	okay Marketing GmbH
36	Fotolia	10368179	Sven Hoppe	okay Marketing GmbH
38	Fotolia	49772428	butter45	okay Marketing GmbH
40	Fotolia	49754763	Stockpics	okay Marketing GmbH
42	Fotolia	51872750	Artem Zamula	okay Marketing GmbH
44	Fotolia	32042576	Electriceye	okay Marketing GmbH
46	Fotolia	42764676	Mezzotint-fotolia	okay Marketing GmbH
48	Fotolia	44089257	Cla78	okay Marketing GmbH
50	Fotolia	36913031	sweetok	okay Marketing GmbH
52	Fotolia	53124681	Sergign	okay Marketing GmbH
54	Fotolia	40454983	Reicher	okay Marketing GmbH
56	Fotolia	18147081	stoupa	okay Marketing GmbH
58	Fotolia	16180453	Andreea Ardelean	okay Marketing GmbH
60	Fotolia	45472182	photomek	okay Marketing GmbH
62	Fotolia	55499560	alphaspirit	okay Marketing GmbH
64	Fotolia	56827942	Robert Kneschke	okay Marketing GmbH
66	Fotolia	32753043	pict rider	okay Marketing GmbH
68	Fotolia	43593091	rockpix	okay Marketing GmbH
70	Fotolia	46364084	edan	okay Marketing GmbH
72	Fotolia	35744546	vic&dd	okay Marketing GmbH
74	Fotolia	12448430	Oliver Klimek	okay Marketing GmbH
76	Fotolia	57035496	Infinity	okay Marketing GmbH
78	Winner/s Edge	--	Dr. Wolf Lasko	--
80	okay marketing GmbH	Grafik	--	okay Marketing GmbH

PROFITABLE  
MOTIVATION!

**DO IT!**

LENTINO VALLI

DR. WOLF W. LASKO