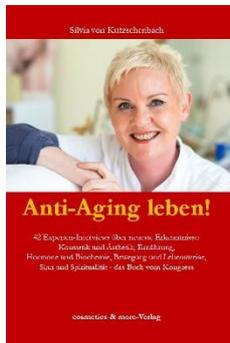


Bücher von Claus von Kutzschenbach*



Auftragsarbeit (Ghostwriting):

Silvia von Kutzschenbach

Anti-Aging leben!

42 Experten-Interviews über neueste Erkenntnisse: Kosmetik und Ästhetik, Ernährung, Hormone und Biochemie, Bewegung und Lebensweise, Sinn und Spiritualität - das Buch vom Kongress.

cosmetics & more-Verlag, Wiesbaden 2020

Taschenbuch: ISBN: 9798635360613; 336 Seiten; 19,80 Euro

Kindle-E-Book: ASIN: B086WNX85F; 8,90 Euro

Die Wiesbadener Kosmetikerin und Heilpraktikerin Silvia von Kutzschenbach (cosmetics & more) hat in einem Anti-Aging-Online-Kongress an zehn Tagen über insgesamt 30 Stunden 42 Wissenschaftler und andere Anti-Aging-Experten interviewt. Ihre wesentlichen Aussagen sind in einzelnen Beiträgen auf 336 Seiten zusammengefasst. Mit aktuellem Wissen, Erfahrungen und Botschaften aus der gesamten Bandbreite der Anti-Aging-Diskussion. Kompakt und spannend, mit erfrischenden, praxisbezogenen Einführungen der Moderatorin.

Ein Stichwortverzeichnis mit über 150 Eintragungen und rund 200 Seitenverweisen machen das Buch (in der Taschenbuch-Ausgabe) zum Anti-Aging-Nachschlagewerk. – Eine einzigartige Lektüre für alle, die ihr Leben gesund, vital und mit positiver Ausstrahlung leben wollen.



Claus von Kutzschenbach

Kundenevents - richtig gut moderiert

Der Praxisleitfaden für Veranstaltungen mit Nachwirkung

Springer Fachmedien, Wiesbaden 2016

Softcover, ISBN: 978-3-658-13099-2; 39,99 Euro

eBook, ISBN: 978-3-658-13100-5; 29,99 Euro

Veranstaltungen für Kunden kosten viel. Doch am falschen Ende gespart, werden sie zum Fiasko: Nur eine professionelle Moderation garantiert Erfolg. In seinem Buch "Kundenevents - richtig gut moderiert" skizziert Claus von Kutzschenbach

die Erfolgskriterien von neun unterschiedlichen Kundenveranstaltungen: Vom Messeauftritt über die Unternehmenspräsentation/Pressekonferenz bis zur Gala.

Zentrales Anliegen des Buchs: Moderatoren und ihre Auftraggeber zu unterstützen, ihre Kunden professionell, unterhaltend und charmant durch die Veranstaltung zu führen und auch kleine Pannen oder größere Katastrophen sicher und elegant zu bewältigen. Wie das geht, steht im Buch. Es ist tatsächlich "Der Praxisleitfaden für Veranstaltungen mit Nachhaltigkeit".

Claus von Kutzschenbach weiß, worauf es bei der Moderation eines Kundenevents ankommt. Er hat als Wirtschaftsjournalist unzählige Kundenevents besucht und später in anderen Funktionen selbst Veranstaltungen mit hunderten von Gästen ausgerichtet und moderiert.

*Alle mit 5-Sterne-Bestbewertungen



Claus von Kutzschenbach

Sollbruchstelle 65

Der schwierige Start ins Rentenalter – eine Erzählung

Verlag tredition, Hamburg 2015

ISBN: Paperback ISBN 978-3-7323-7750-3

eBook ISBN 978-3-7323-7820-37928-4

Taschenbuch 9,98 € / e-Book: 5,99 €

Das ist ein ehrliches Buch für alle, die in reiferem Alter trotz beruflicher Erfolge plötzlich ausgesondert werden und das nicht als Befreiungsschlag empfinden.

Ein Buch mit vielen Geschichten und Erkenntnissen aus der Welt eines erfahrenen Managementberaters, das manchmal zum Schmunzeln einlädt, das miterleben lässt und das trotz einer schwierigen Ausgangslage langsam aber sicher auf eine versöhnliche Lösung zusteuert.

Und es ist ein sehr persönliches Buch: Claus von Kutzschenbach berichtet bissig und nicht ohne Selbstironie, was ihm alles widerfahren ist, als er sich mit 65+1 erfolglos dagegen zu wehren versucht, von seiner Umwelt als "älterer Herr" (schlimmer: als "Rentner") eingestuft zu werden. Schließlich ist er ja noch voll engagiert als Managementberater und -Trainer ...



Claus von Kutzschenbach

Frauen – Männer – Management

Führung und Team neu denken, 3. Auflage,

Springer Fachmedien (Edition Rosenberger), Wiesbaden 2015

Hardcover: ISBN 978-3-658-07927-7; 44,99 Euro

e-Book: ISBN 978-3-658-07928-4; 20,67 Euro

[1. Auflage: Rosenberger Fachverlag, Leonberg, 2004]

„Frauen – Männer – Management“ ist ein Buch für gute Führung. Und warum dann „Frauen – Männer ...“? Weil wir heute mehr denn je darüber wissen, wie

und wo sich Frauen und Männer in ihren Sichtweisen und in ihrem Verhalten unterscheiden. Auch in Führungspositionen. Ein Buch aus und für die Führungspraxis.

So beginnt dieses Buch mit alltäglichen Beobachtungen aus Führungsseminaren. Situationen, bei denen Frauen und Männer scheinbar gleich agieren, jedoch von völlig unterschiedlicher Motivation angetrieben werden. Ein Erklärungsversuch, warum das so sein könnte und wie frau sich dabei in der tradierten Männerwelt der Führung authentisch durchsetzen kann, schließt sich an. Spannend!

Der Hauptteil des Buches behandelt klassisches Führungs-How-to: Erprobte Führungspraxis, die auch im Internet-Zeitalter bestimmt wird von alten Ritualen und Gesetzen. Oder wissen Sie etwa, was im Meeting unterschwellig wirklich abläuft und wie man die üblichen Frust-Meetings in erfolgreiche Teambildung verwandelt? Im Buch steht's.



Claus von Kutzschenbach

Seminarpaket Verkaufstraining

CD-Rom mit Trainingsmaterialien

Jünger Medien Verlag (Train-TOOLS)/GABAL, Offenbach 2012

ISBN: 978-3-86936-452-0; Preis: EUR 101,27

Verkaufen ist ein Praxisberuf. Dafür gibt es keinen akademischen Lehrstuhl.

Doch professionell und erfolgreich Verkaufen kann man lernen. Die Grundlage dafür bietet dieses Seminarpaket.

Das Seminarpaket behandelt die sieben Stufen im klassischen Verkaufsprozess: Von der Vorbereitung und Begrüßung beim Kunden über die Einwandbehandlung bis Abschluss und Kundenbindung. Zudem gibt der Autor in zahlreichen Checklisten, Übungen, Tests und Tipps genau die Erfahrungen und Methoden weiter, die er in vielen Jahren als erfolgreicher Trainer selbst erarbeitet und erfolgreich bei Kunden und Seminarteilnehmern angewandt hat.

Das Seminarpaket „Verkaufstraining“ ist als 2-Tages-Seminar mit 4 Modulen konzipiert. Jedes Modul kann unabhängig von den anderen eingesetzt werden und besteht aus: Trainerleitfaden, Übungen, Präsentationsfolien, Teilnehmerunterlagen, Checklisten, Vorlagen und Lernerfolgstests.

30-Minuten-Trainings ergänzen spezielle Themenschwerpunkte. Zu sechs Lerneinheiten werden Vorlagen für Mikro-Trainings angeboten.

Insgesamt 40 Fragen der Lernerfolgstests können spielerisch in PC-Quiz erarbeitet werden. Vorlagen zur Evaluation, zur Erwartungsabfrage, zur Selbsteinschätzung und zur Umsetzung in die Praxis runden das Paket ab. Darüber hinaus beinhaltet die Reihe Seminarpakete methodische Anregungen für den Seminareinstieg sowie Übungsaufgaben und Fallbeispiele, Grafiken zur Visualisierung von Trainingsinhalten, Blanko-Formulare für die Seminar-Evaluation und Layoutvorlagen für die lerntypengerechte Aufbereitung der Präsentationsunterlagen.

Zielgruppe: Trainer, Dozenten, Ausbilder, Weiterbilder, Personalverantwortliche, Führungskräfte.



Claus und Silvia von Kutzschenbach
Kosmetik erfolgreich verkaufen –
Wie Sie Verkaufssituationen exzellent meistern
Verlag Health and Beauty, Ettlingen 2010
ISBN: 978-3-938939-21-5; 39,90 Euro

Dieses Buch sollte zur Pflichtlektüre selbständiger Kosmetikerinnen werden! Es beschreibt von der Begrüßung einer neuen Kundin über den Produktverkauf bis hin zu den notwendigen Marketingmaßnahmen alles, was notwendig ist, um ein Kosmetikinstitut erfolgreich im Markt voran zu bringen. Authentisch, absolut praxisnah, mit vielen nützlichen Tipps – und mit manch liebevollem Augenzwinkern.

Der hohe Nutzwert und der Charme dieses Buches entwickelt sich aus der besonderen beruflichen Kombination des Autoren-Paares: Sie führt erfolgreich ein eigenes Kosmetikinstitut, er berät Unternehmen und trainiert Manager und Vertriebsexperten – beider Know-how und Erfahrungen sind in dieses Buch eingeflossen.



Claus von Kutzschenbach
Vom Akademiker zum Verkaufsprofi
Verkaufs- und Präsentationstechnik – Kundenbindung – Entscheidungstechnik
Wiley-VCH Verlag, Weinheim 2004
ISBN 3-527-50108-0; (**vergriffen**)

Wie kann man Menschen für sich und seine Produkte gewinnen? An den Hochschulen wird diese Kernfrage allen Verkaufens meist nicht gestellt, geschweige denn beantwortet. In diesem Buch schon. Es beschreibt Schritt für Schritt den Weg zum Top-Verkäufer.



Claus von Kutzschenbach
Erfolgsmethoden für schmale Budgets
Vertriebsstrategien und -praktiken in kleinen und mittleren Unternehmen
Wiley-VCH Verlag, Weinheim 2004
ISBN 3-527-50109-6; (**vergriffen**)

Claus von Kutzschenbach erläutert, wie kleine und mittelständische Unternehmen erfolgreiche Vertriebsstrategien entwickeln und konsequent im Betriebsalltag umsetzen können.



Claus von Kutzschenbach
Souverän führen
Zielorientiert motivieren, effektiv managen, strategisch planen
Gabler Verlag, Wiesbaden 1999
ISBN: 3-403-11557-9; (**vergriffen**)

Ein Baukasten intelligenter Führungsinstrumente



Claus von Kutzschenbach
Zu Gast in Schleswig-Holstein
Tipps zum Einkehren zwischen Sylt und Elbe
Karl Wachholtz Verlag, Neumünster 1975
ISBN: ISBN 3 529 06153 0 (**vergriffen**)

Das Büchlein bietet Tipps zum Einkehren und beschreibt die charakteristischen Landschaften Schleswig-Holsteins. 49 Gasthäuser, Restaurants und Hotels zwischen Sylt und Lauenburg/Elbe sind mit großformatigen Fotos dargestellt, die Texte erzählen von den Besonderheiten der ausgesuchten Häuser.