

Sell It Like Serhant: How To Sell More, Earn More, And Become The Ultimate Sales Machine

»Leben zu verkaufen. Verfügen Sie frei über mich. Ich bin männlich, 27 Jahre alt und kann Geheimnisse wahren.« Als Hanio diese Anzeige schaltet, ahnt er nicht, was er damit lostritt. Bald findet er sich auf einem wilden Ritt durch eine Welt voller blutrünstiger Gangster, vergifteter Karotten, verzweifelter Junkies und verliebten Vampirfrauen wieder. Während sich um Hanio herum die Leichen sammeln, bleibt er wie durch ein Wunder am Leben und fragt sich, wie diese Höllenmaschine gestoppt werden kann. Nur: Ist es nicht schon viel zu spät für einen Sinneswandel?

Der Longseller jetzt als Sonderausgabe Erfolgreiche Menschen verfügen über ein starkes Selbstwertgefühl und wissen ganz genau, was sie wollen. Mit dem von David J. Schwartz entwickelten Prinzip des großzügigen Denkens kann jeder sich diese Erfolgshaltung zu eigen machen. Niederlagen in Siege verwandeln, mit Selbstvertrauen die einmal gesteckten Ziele erreichen, das Leben selbst in die Hand nehmen – seit über 50 Jahren beherzigen Menschen die Tips und Hinweise von David J. Schwartz. Legen Sie festgefahrene Denkgewohnheiten ab, Denken Sie groß – und glauben Sie an sich und Ihren Erfolg!

Als Ex-FBI-Agentin Jane Hawk im Tod ihres Mannes ermittelte, stieß sie auf eine Verschwörung von höchstem Ausmaß: Eine elitäre Gruppe, die Arkadier, haben sich vorgenommen, die USA nach ihren Vorstellungen umzugestalten. Dazu nutzen sie Nano-Kontrollmechanismen, die ihrem Opfer den freien Willen rauben. Die sogenannten »Angepassten« führen aus, was ihnen gesagt wird - und wenn es der eigene Selbstmord ist. Immer mehr Arkadier fürchten die Enttarnung durch Jane. Je höher sie in deren Ränge vorstößt, desto gefährlicher wird es für sie - und ihren fünfjährigen Sohn Travis. »Der erste Teil einer neuen Serie von Bestsellerautor Dean Koontz ist toller Lesestoff für Freunde von actionreichen, schnellen, leicht futuristischen Thrillern.« FAZ Literaturkalender über Suizid

Gibt es ein Rezept für Verkaufserfolg? Die meisten Führungskräfte im Vertrieb verweisen hier zuerst auf eine gute Kundenbeziehung – und sie liegen falsch damit. Die besten Verkäufer versuchen nicht nur einfach eine gute Beziehung zu ihren Kunden aufzubauen – sie stellen primär die Denkweisen und Überzeugungen ihrer Kunden in Frage. Basierend auf einer umfassenden Studie mit mehreren tausend Vertriebsmitarbeitern in unterschiedlichen Branchen und Ländern, zeigt The Challenger Sale, dass das klassische vertriebliche Vorgehen mit dem Aufbau von Beziehungen immer weniger funktioniert, je komplexer die Lösungen sind. Doch wie unterscheiden sich Fertigkeiten, Verhaltensweisen, Wissen und Einstellung der Spitzenverkäufer vom Durchschnitt? Die Studie zeigt deutlich, dass die Verhaltensweisen, die den Challenger so erfolgreich machen, replizierbar und strukturiert vermittelbar sind. Die Autoren erklären, wie fast jeder Verkäufer, ausgestattet mit den richtigen Werkzeugen, diesen Ansatz erfolgreich umsetzen kann und so höhere Kundenbindung und letztendlich mehr Wachstum generiert. Das Buch ist eine Quelle der Inspiration und hilft dem Leser, sein Profil als Vertriebler zu analysieren und gezielt zu verändern, um am Ende kreativer und besser zu sein.

Big Money Energy

Eat that Frog

Die überraschend einfache Wahrheit über außergewöhnlichem Erfolg

Kleines Handbuch für den Umgang mit Unwissen

In der Stille liegt Dein Weg

How to Rule at Work, Dominate at Life, and Make Millions

21 Wege, wie Sie in weniger Zeit mehr erreichen

Spitzensportler, Geigenvirtuosen, Elitestudenten, Karrieremenschen – in der Regel sprechen wir Erfolge den Begabungen des Menschen zu. Doch dieser Glaube ist nicht nur falsch, er hindert auch unser persönliches Fortkommen und schränkt unser Potenzial ein. Die Psychologin Carol Dweck beweist: Entscheidend für die Entwicklung eines Menschen ist nicht das Talent, sondern das eigene Selbstbild. Was es damit auf sich hat, wie Ihr eigenes Selbstbild aussieht und wie Sie diese Erkenntnisse für sich persönlich nutzen können, erfahren Sie in diesem Buch.

PDF A4

Im Laufe der Geschichte hatten große Anführer, Denker, Künstler und Visionäre die Eigenschaft, Launen zu überwinden, Ablenkungen zu vermeiden und das Richtige zu tun. Die Zen-Buddhisten beschrieben es als inneren Frieden und wussten, dass es wichtig war, ob man ein Samurai-Krieger oder ein Mönch ist. Die Stoiker und Epikureer nannten es Ataraxie und glaubten, dass es ein Bollwerk gegen die Leidenschaften des Mobs, eine Voraussetzung für gute Führung und ein Weg zur tiefen Wahrheit sei. Ryan Holiday nennt es Stille – stabil sein, während sich die Welt um einen dreht. In diesem Buch skizziert er einen Weg zu dieser zeitlosen, aber dringend notwendigen Lebensweise. Ausgehend von den größten Denkern der Geschichte, von Konfuzius bis Seneca, von Mark Aurel bis Thích Nhất Hahn, von John Stuart Mill bis Nietzsche, zeigt er, dass Stille nicht nur Untätigkeit ist, sondern das Tor zur Selbstbeherrschung, Disziplin und Konzentration.

"Die sichere Anleitung mit Erfolgsgarantie, um der beste Verkäufer der Welt zu werden", mit Know-how aus erster Hand, praktischen Tipps, konkreten Erfahrungen, schillernden Erlebnissen und "Informationen, die Sieger machen, und Informationen, an denen Nicht-Sieger mit offenen Augen vorbeilaufen." (Umberto Saxer)

Bewährte Erfolgsrezepte für alle Branchen

Das Konnektom - Erklärt der Schaltplan des Gehirns unser Ich?

Palast der Hoffnung

Joe Girard: Ein Leben für den Verkauf

Denken Sie groß!

Wie du durch Bewegung kreativer, konzentrierter und glücklicher wirst. Mit ErinnerDich Brainfit-Kalender zum Download für einen bewussten Alltag

Do Your Best Work, Live Your Best Life

This national bestseller is a lively and practical guide on how to sell anything and achieve long-term success in business. Ryan Serhant was a shy, jobless hand model when he entered the real estate business in 2008 at a time the country was on the verge of economic collapse. Just nine years later, he has emerged as one of the top realtors in the world and an authority on the art of selling. Sell It Like Serhant is a smart, at times hilarious, and always essential playbook to build confidence, generate results, and sell just about anything. You'll find tips like: The Seven Stages of Selling How to Find Your Hook; Negotiating Like A BOSS; How to Be a Time Manager, Not a Time Stealer; and much more! Through useful lessons, lively stories, and vivid examples, this book shows you how to employ Serhant's principles to increase profits and achieve success. Your measure of a good day will no longer depend on one deal or one client, wondering what comes next; the next deal is already happening. And Serhant's practical guidance will show you how to juggle multiple deals at once and close all of them EVERY. SINGLE. TIME. Whatever your business or expertise, Sell It Like Serhant will make anyone a master at sales. Ready, set, GO! Sell It Like Serhant is a USA Today Bestseller, Los Angeles Times Bestseller, and Wall Street Journal Bestseller.

?????? ?????? ?????? ??? Web 3.0: ?? ?????? ??? ?????? ?????????????? - ??????????, ? ?????? - ?? ?????????????? ?????? ??????, ? ???, ??? ? ?????? ?????????? (DeFi, ICO, IEO, ?????????? ?????????? ?????????? ? ?????????? ??? ? ?????????? p2p ? ?????????).

Viele Menschen glauben, dass die Gründe, die sie daran hindern, erfolgreich zu sein, in ihrer Umwelt zu finden sind. Aber in Wirklichkeit steckt der größte Feind in jedem von uns selbst: unser Ego. Es macht uns blind für unsere Fehler, verhindert, dass wir aus ihnen lernen, und hemmt unsere Entwicklung. Denn gerade in Zeiten, in denen die schamlose Selbstdarstellung in sozialen Netzwerken oder im Reality-TV eine Selbstverständlichkeit ist, liegt die wahre Herausforderung in der Idee, weniger Zeit in das Erzählen der eigenen Größe zu stecken und stattdessen die wirklich wichtigen Missionen des Lebens zu meistern. Mit einer Fülle an Beispielen aus Literatur, Philosophie und Geschichte zeigt Ryan Holiday eindrucksvoll und praxisnah, wie die Überwindung des eigenen Egos zum unnachahmlichen Erfolg verhilft. Bewaffnet mit den Erkenntnissen aus diesem Buch kann sich jeder seinem größten Feind stellen – dem eigenen Ego.

HOW TO DOMINATE, MAKE MILLIONS, AND GET ANYTHING YOU WANT "Serhant shows us it's not enough to just have goals, but to chase our dreams with a verve and joyous energy. Highly practical and infectious fun."

Mark Manson, NYT bestselling author of The Subtle Art of Not Giving a F*ck and Everything is F*cked "In Big Money Energy, Ryan Serhant shows readers that when positive energy is mixed with self-confidence and topped off with a heavy dose of hustle. . . anything can be achieved." Sophia Amoruso, NYT bestselling author of #GIRLBOSS Big Money Energy is the feeling you get when you encounter someone who is massively succeeding at life. They're the ultimate picture of self-confidence. There's no bravado, no bragging - they know they have BME and so does everyone else. You get Big Money Energy by being 100% committed to making your vision a reality... and that vision has to be BIG. Ten years ago, Ryan Serhant, billion dollar broker and co-star of Million Dollar Listing New York was living paycheck-to-paycheck and didn't even own a suit. He realized that while he couldn't change his circumstances or the balance of his bank account, there was one thing he could change - his energy. The energy you give off impacts every area of your life, from how much money you earn and how much power you have, to who you socialize with and the jobs you get. Determined to leave his low-rent lifestyle behind forever, Serhant took life-changing steps that resulted in his getting cast on television and doubling his income every year for the next decade. He is now the CEO and Founder of SERHANT., a multi-dimensional property brokerage and media company, and averages a billion dollars in sales every year. Big Money Energy shows you how he tapped into his Big Money Energy to crush his goals and achieve huge success, earning his first million before he turned thirty. Whether you're a self-made entrepreneur, a corporate executive or barista, Serhant will teach you how to climb the ladder to success better and faster than anyone else. If you want Big Money Energy, this is your blueprint. This book is an inspirational, lively guide for anyone who is ambitious enough to dream big and is committed to doing whatever it takes to conquer their goals.

Wie ich aus einem eBay-Shop das Fashionimperium Nasty Gal erschuf

Leben zu verkaufen

Drive

Asylpolitik in der Bundesrepublik Deutschland

Glücklich ohne Grund!

Kunden herausfordern und erfolgreich überzeugen

Wie unser Denken Erfolge oder Niederlagen bewirkt

Die Probleme der Asylgewährung sind seit Anfang der 70er Jahre eines der wichtigsten innenpolitischen Themen in der Bundesrepublik Deutschland. Die politische und öffentliche Diskussion um die Ausgestaltung des Asylrechts sowie um die prinzipielle Haltung der Bundesrepublik gegenüber aufnahmesuchenden Flüchtlingen steht dabei in direktem Zusammenhang zu der Entwicklung der Asylbewerberzahlen (vgl. dazu die Übersicht im Anhang). Jede Meldung über vergleichsweise erhöhte Zugangszahlen setzt einen Gang, der -trotz unterschiedlicher Akzentuierungen -bestimmte, für die bundesdeutsche Asyldebatte typische Charakteristika. Hauptthema dieses Buches ist es, ausgehend von den rechtlichen Grundlagen der bundesdeutschen Asylgewährung sowie der Untersuchung ihrer Entwicklung seit der Verabschiedung des Grundgesetzes, diese Charakteristika bundesdeutscher Politik gegenüber ausländischen Flüchtlingen aufzuzeigen und zu analysieren. Dabei werden die Muster der Entscheidungsfindung sowie die Argumentationslinien in der öffentlichen Diskussion dargestellt. So zeigt sich zum Beispiel, daß gerade auch der Versuch der politischen Verantwortlichen, die jeweils aktuelle Lage in der Asylpolitik als die bis dahin dramatischste darzustellen, selbst schon ein immer wiederkehrendes Argumentationsmuster ist. Diese Untersuchung weist nach, daß die Asylpolitik von ganz bestimmten Interessen und Motiven geprägt wird, und diese, im wesentlichen unverändert, immer wieder auftreten. Das heißt, die Asylpolitik in der Bundesrepublik Deutschland ist trotz der immer wieder unterschiedlichen Akteure und unabhängig vom jeweiligen aktuellen Anlass in der entsprechenden Debatte hinsichtlich ihrer Grundmuster konstant.

Als Unternehmen kommt man kaum noch um digitales Marketing herum. Jedoch fehlt es vielen Marketingabteilungen an Know

kommen neue Herausforderungen auf die Kollegen zu: Auf welchen Social-Media-Plattformen sollte mein Unternehmen aktiv sein? Wo komme ich an Fans, Follower und Likes? Wie gestalte ich die Webseite und generiere Traffic? »Digitales Marketing für Dummies« beantwortet all diese Fragen. Außerdem stellen die Autoren verschiedene Analysetools vor, mit denen man seine Werbekampagnen analysieren und optimieren kann. So gerüstet, präsentieren Sie Ihr Unternehmen schon bald optimal im Web.

Es reicht nicht, etwas nur zu wollen. Man muss auch wissen, wie man es bekommt. In diesem Trump-Klassiker lehrt "The Donald Trump" der Leser das Milliardärs-Mindset. Themen wie Immobilien, Geld, Luxus und Leben werden anekdotenreich behandelt. Außerdem begleitet uns wir Trump durch eine Arbeitswoche und blicken hinter die Kulissen von "The Apprentice", der Reality-TV-Show, die ihn zu einer weltweiten Berühmtheit machte. Donald Trump beweist: Reich werden ist einfach. Reich bleiben ist härter. Ihre Chancen stehen bei Ihnen. Sie denken wie ein Milliardär! In der Tradition von Bestsellern wie "Think like a Champion" erscheint nun auch der Klassiker "The Billionaire" erstmals auf Deutsch.

Über 50 Millionen aufgerufene Videos auf Youtube, 1,73 Millionen Follower bei Twitter, 2,7 Millionen bei Facebook, 3,2 Millionen bei Instagram, "New York Times"- und "Wall Street Journal"-Bestsellerautor – Gary Vaynerchuk ist einer der erfolgreichsten Social-Media-Gurus überhaupt. In seinem weltweiten Bestseller "Crush it!" (dt.: "Hau rein!") zeigte Gary Vaynerchuk bereits im Jahr 2009, dass eine gute Social-Media-Strategie essenziell für den unternehmerischen Erfolg ist. In seinem neuen Werk erklärt er, warum das heute noch zutreffender und wichtiger ist denn je. Er erläutert seine zeitlosen Erfolgsprinzipien und lässt den Leser an den Erfolgsgeschichten teilhaben. Das Geheimnis ihres Erfolges ist untrennbar mit ihrem Verständnis der sozialen Medien und ihrem Wissen verbunden, alles zu tun, um diese Plattformen optimal für sie arbeiten zu lassen. Und genau darum geht es in diesem Buch!

Der Sturm

Roman

So besiegst du deinen größten Gegner. Mehr Erfolg durch das richtige Mindset Mit den Strategien von Ryan Holiday die Herausforderungen des Lebens meistern

7 Schritte zum Network Marketing Profi

The One Thing

Schwierige Verhandlungen

#Girlboss

Eine Anleitung zum Nach-, Quer- und Gegendenken »Ich weiß, dass ich nichts weiß, erkannte bereits Sokrates. Wie wir aber mit dem Unbekannten, mit dem, was wir nicht wissen, faktisch umgehen und idealerweise umgehen sollten, das beschreibt der Risikoforscher und Essayist Nassim Nicholas Taleb in seinem Handbuch. Er enthüllt die Begrenztheiten unserer Datenverliebtheit genauso wie die folgenschweren Irrtümer und Voreingenommenheiten unseres Denkens. So zeigt er, wie uns Denkfehler, falsche Kategorien und blinde Flecken immer wieder in die Irre führen – und wie wir mit Unwissen gewinnbringend umgehen können. Denn: »Für den einen ist ein Irrtum bloß ein Irrtum, für den anderen ist er eine Information.«

Kaum jemand musste so hart kämpfen wie Curtis Jackson: Er wächst auf in ärmlichen Verhältnissen, seine Mutter wird erschossen, als er gerade acht Jahre alt ist. Er wird als Rapper im Musikbusiness entdeckt, dann aber mehrfach angeschossen und von seinem Plattenlabel entlassen. Nach seiner Genesung rutscht er ins Drogenmilieu ab, bekommt aber eine zweite Chance, und schafft 2003 den Durchbruch. Bis heute hat er mehrere Millionen Platten verkauft. Jetzt, in seinem persönlichsten Buch, gibt er seine hart verdienten Erfahrungen weiter. Sein Motto: "Fürchte nichts und du wirst Erfolg haben". Jackson schildert nicht nur, wie es ihm gelang, Widrigkeiten zu überwinden und sie zu Erfolgen zu machen – er gibt auch wertvolle Tipps an alle, die wie er an die Spitze gelangen wollen. Nach seinem Bestseller The 50th Law, den er zusammen mit Robert Greene schrieb, beschreibt Curtis "50 Cent" Jackson hier, wie er es nach tragischen Rückschlägen zu einem der bestbezahlten Unternehmer schaffte.

Finanzielle Unabhängigkeit ist wichtiger Bestandteil eines selbstbestimmten Lebens. Trotzdem scheinen Finanzen und Geldanlagen in der öffentlichen Wahrnehmung immer noch eher Männersache zu sein. Viele Frauen wissen einfach nicht, wo sie anfangen sollen - und wen sie um Rat fragen können. Der Finanzheldinnen-Planer möchte Frauen dazu bringen, sich mit ihren Finanzen auseinanderzusetzen und sie so in die finanzielle Unabhängigkeit begleiten. Er geht im Ausfüllteil Schritt für Schritt die wichtigen Fragen durch: Wie ist die aktuelle finanzielle Situation? Welche Ziele gibt es? Und welche Budget-Töpfe können bei der Planung helfen? Im Anschluss geht es an den Vermögensaufbau. Dazu gibt es allgemeine Tipps zum Thema Geld - vom Erstellen eines Haushaltsbuches, über die Gehaltsverhandlung, bis hin zur konkreten Anleitung für den ersten Wertpapierkauf.

Menschen, die jeden Tag aufs Neue dynamisch, energiegeladener und mit Freude ihre Arbeit anpacken ... Ein Arbeitsumfeld, in dem sich Mitarbeiter völlig mit ihren Aufgaben identifizieren und wo Kundenwünsche jederzeit gutgelaunt erfüllt werden ...

Unvorstellbar für Mary Jane Ramirez, Managerin einer Firma in Seattle, deren Auftrag darin besteht, eine lustlose, lahme Abteilung endlich zu einem effektiven Team umzuwandeln. Zufällig wird sie in ihrer Mittagspause Zeugin der mitreissenden Atmosphäre auf dem Pike Place Fischmarkt, erlebt den Spass, den die Fischverkäufer dort an ihrer Arbeit haben und wie sich diese positive Einstellung auf die Kunden überträgt. Spass am Job ist also doch möglich! FISH! ist ein ungewöhnliches Motivationsbuch, das veranschaulicht, wie jeder Gefallen an seiner Arbeit finden und dadurch wesentlich mehr leisten kann.

Eine wahre Geschichte! (Quelle: buch.ch).

Das Einzige, was du wissen musst, um dein Leben für immer zu verändern

Evil Das Böse

Was Sie wirklich motiviert

Web 3.0: ????????????, ??? ??????????? ??? ??????????

Erfolg durch großzügiges Denken

Der Finanzplaner für Frauen

Recover wasted time and start living your fullest life Most of us wouldn't dare give away our money, but when it comes to time, we let it go without a second thought. Business and creative professionals often dedicate long hours to their

with little to show for it. We take on more than we should, we treat everything as urgent, and we attend pointless meetings. This book can help you see where you might be sabotaging your own goals. Time Rich helps you identify where you're losing personal time and mismanaging career time. Through practical productivity tools and techniques author and entrepreneur Steve Glaveski will show you how to be more productive at work, have more time to pursue personal and life goals, and build a culture that supports achieving objectives without risking burnout. Learn how to Identity how you are wasting time • Manage your attention, get into the zone and stay there longer • Prioritise, outsource and outsource tasks • Optimise your mind and body Time Rich is a blueprint for recovering your work hours, achieving more and spending time where it matters most. 'Steve Glaveski understands something that few leaders have figured out: it's possible to do less and get more done. This book offers a blueprint for working smarter.' Adam Grant, New York Times best-selling author of Originals and Give and Take, and host of the chart-topping TED podcast WorkLife 'Time isn't money; it's something of far more value. Glaveski makes the case that we ought to be protecting our time much more than we protect other resources. And best of all, he shows you how.' David Burkus, author of Under New Management 'Steve Glaveski offers countless ways to get more out of each day by being Time Rich.' Nir Eyal, best-selling author of Hooked and Indistractable 'Time Rich by Steve Glaveski makes a compelling argument for abandoning the archaic historical artefact of an 8 hour work-day (or any other arbitrary sum of time) as outmoded and irrelevant way we live and do our best work today. Glaveski offers both big ideas and specific techniques to contain or eliminate such time-snatching demons as meetings, email and social media. Reclaim the value of your time by forsaking the management of it and learning instead to manage energy, efficiency and attention — inputs with far greater impact output and outcomes, not to mention quality of life.' Whitney Johnson, award-winning author of Disrupt Yourself and Build an A-Team 'Time Rich is a fascinating look into why we're all so 'busy' — and how to gain back our most precious resource. Whether you're a beginner or a seasoned productivity geek, this book will change your life.' Jonathan Levi, author, podcaster, and founder of SuperHuman Academy 'A very worthwhile read for ambitious professionals to achieve that elusive work-life holy grail: being present and engaged at home without sacrificing anything on the work front even, perhaps, becoming more productive than you ever thought you could be.' Andy Molinsky, award-winning author of Global Dexterity and Reach

Man möchte viel erreichen und die Dinge so schnell und erfolgreich wie möglich erledigen. Doch leichter gesagt als getan: Die tägliche Flut an E-Mails, Meetings, Aufgaben und Pflichten im Berufsleben wird immer größer. Und auch unser Privatleben wird immer fordernder, Stichwort Social Media. Schnell passiert es da, dass man einen Termin vergisst, eine Deadline verpasst und im Multitasking-Dschungel untergeht. Wie schafft man es, Struktur ins tägliche Chaos zu bekommen und sich aufs Wesentliche zu konzentrieren? Die New-York-Times-Bestellerautoren Gary Keller und Jay Papasan verraten, wie es gelingt, den Stress abzubauen und die Dinge geregelt zu bekommen – mit einem klaren Fokus auf das Entscheidende: The One Thing. Der Ratgeber enthält wertvolle Tipps und Listen, die helfen produktiver zu werden, bessere Ergebnisse zu erzielen und leichter das zu erreichen, was man wirklich will.

A lively and practical guide to selling anything 'Ryan is not only charming and hilarious, he could sell milk to a cow. This book is going to be very helpful and humorous to a lot of people looking to up their business game' Andy Cohen, host of Watch What Happens Live... and New York Times bestselling author of Superficial Ryan Serhant was a shy, jobless hand model when he entered the real estate business in September 2008. Just nine years later, he has emerged as one of the top salespeople in the world and a co-star on Bravo's hit series Million Dollar Listing New York, as well as the author of Sell It Like Serhant. He has become an authority on the art of selling. Whether you are selling a property or a hot pair of golf balls or life insurance, Serhant shares the secrets behind how to close more deals than anyone else, expand your business, and keep clients coming back to you for more. Sell It Like Serhant is the blueprint for how to go from sales scrub to sales machine. Serhant provides useful lessons, lively stories, and examples that illustrate how anyone can employ his principles to increase profits and achieve success. Your measure of a good day will no longer depend on one deal or one client. A good salesperson never closes a deal and wonders, "What now?" The next deal is already happening. Serhant shares practical guidance on how to juggle multiple deals at once and close all of them EVERY. SINGLE. TIME. Sell It Like Serhant is a smart, at times hilarious, and always essential playbook to build confidence, generate results, and sell just about anything. You'll find tips on: * The Seven Stages of Selling * Getting FGD: How to be a Time Manager, Not a Time Stealer * Negotiating Like A BOSS * "The One Who...": Everyone Needs a Hook * Pulling the Indecisive Client Forward * And Much More! Whatever your business or expertise, Sell It Like Serhant will make anyone a master at sales. Ready, set, GO! 'Full of smart tricks and tips to make a seller out of you' PEOPLE.com 'Whether you're in real estate or an author, you have to know how to sell yourself and your work. Because if you don't sell, you can't eat. This book from one of America's hardest hustling salesmen is a crash course into becoming great at it.' Ryan Holiday, bestselling author of The Obstacle Is the Way and Ego Is the Enemy

Sind wir nicht alle davon überzeugt, dass wir am besten mit äußeren Anreizen wie Geld und Prestige oder durch "Zuckerbrot und Peitsche" zu motivieren sind? "Alles falsch", sagt Daniel H. Pink in seinem provokanten und zukunftsweisenden Buch. Das Geheimnis unseres persönlichen Erfolges ist das zutiefst menschliche Bedürfnis, unser Leben selbst zu bestimmen, zu lernen, Neues zu erschaffen und damit unsere Lebensqualität und unsere Welt zu verbessern. Daniel H. Pink enthüllt die Widersprüche zwischen dem, was die Wissenschaft weiß, und dem, was die Wirtschaft tut – und wie genau dies jeden Aspekt unseres Lebens beeinflusst. Er demonstriert, dass das Prinzip von Bestrafung und Belohnung exakt der falsche Weg ist, um Menschen für die Herausforderungen von Heute zu motivieren, egal ob in Beruf oder Privatleben. In "Drive" untersucht er die drei Elemente der wirklichen Motivation – Selbstbestimmung, Perfektionierung und Sinnerfüllung – und bietet kluge sowie überraschende Techniken an, um dies in die Tat umzusetzen. Daniel H. Pink stellt uns Menschen vor, die diese neuen Ansätze zur Motivation bereits

erfolgreich in ihr Leben integriert haben und uns damit entschlossen einen außergewöhnlichen Weg in die Zukunft zeigen.

ein ungewöhnliches Motivationsbuch

Selbstbild

Digitales Marketing für Dummies

Entwicklung und Alternativen

Hustle Harder, Hustle Smarter

Die Inside-Out-Revolution

Brainfit - Bauch, Beine, Hirn

Veränderung ist unglaublich einfach! Wer wünscht sich nicht große Klarheit, Ruhe und Freiheit, auch in schwierigen Situationen? In seinem bahnbrechenden neuen Buch präsentiert Michael Neill eine radikal neue Sichtweise, wie das Leben funktioniert, und stellt damit die traditionelle Psychologie auf den Kopf. Dieser revolutionäre Ansatz gründet auf drei einfachen Grundsätzen, die erklären, woher unsere Gefühle kommen und wie sich unsere Erlebniswelt in nur wenigen Augenblicken verändern lässt. Versteht man diese Prinzipien, erkennt man die tiefere Intelligenz, die hinter dem Leben steckt, hat Zugang zu natürlicher Weisheit und Führung und kann grenzenlose Kreativität freisetzen. Dadurch lässt sich Stress reduzieren, größere Ruhe finden und das Gefühl der Verbundenheit zum Leben wiederentdecken.

Fast 50 Millionen aufgerufene Videos auf Youtube, 1,5 Millionen Follower bei Twitter, 2,2 Millionen bei Facebook, New York Times- und Wall Street Journal-Bestsellerautor – Gary Vaynerchuk ist einer der erfolgreichsten Social-Media-Gurus überhaupt. Seine Karriere liest sich wie ein modernes Märchen: Als Kind weißrussischer Einwanderer machte er aus dem Weingeschäft seines Vaters ein Millionen-Imperium – dank E-Commerce. Zusätzlich startete er seinen eigenen Video-Blog auf Youtube, den sich mittlerweile Millionen Gründer und Entrepreneur angehören haben. In "#AskGaryVee" sind die nützlichsten und interessantesten Fragen des Video-Blogs mit Garys Antworten zusammengestellt und erweitert. Von erfolgreichen Twitter-Strategien für kleine Unternehmen über die Kunst, Promis für die eigene Marke zu gewinnen, bis hin zum wirksamen Launch neuer Produkte. Egal ob man sein eigenes Start-up gründet, in der Digitalbranche arbeitet oder in einer ganz klassischen Firma anheuert, "#AskGaryVee" ist das essenzielle Handbuch, um Großes zu leisten.

Das Konnektom – Erklärt der Schaltplan des Gehirns unser Ich? „Das Konnektom ist ein mutiges Buch. Sebastian Seung scheut sich nicht, auch in Bereiche vorzudringen, in denen sich viele andere Wissenschaftler eher unwohl fühlen. Er untersucht die These, dass es die Gesamtheit der neuronalen Verbindungen ist, die bestimmt, wer wir sind, in all ihren Facetten, und er tut dies mit außergewöhnlicher Einsicht und einem breiten neurowissenschaftlichen Verständnis.“ Winfried Denk, Max-Planck-Institut für Medizinische Forschung, Heidelberg Stehen wir am Beginn einer wissenschaftlichen Revolution? Wird es den Hirnforschern in absehbarer Zeit gelingen, die Gesamtheit aller Verschaltungen in unserem Denkorgan zu entschlüsseln? Und werden sie damit das Geheimnis unseres Denkens und Fühlens lüften, unser Ich und unser Bewusstsein erklären können? Sebastian Seung ist einer der Vordenker der neuen Disziplin der Konnektomik. Lassen Sie sich von ihm auf eine spannende Reise in die Tiefen Ihres Gehirns und in die Zukunft der Hirnforschung entführen. „Ein Meilenstein, wunderbar geschrieben. Kein anderer Forscher ist so tief in den Gehirnschunzel eingedrungen und taucht nun wieder auf, um uns dessen Geheimnisse kundzutun.“ David Eagleman, Autor von „Inkognito“ „Die Konnektomik blüht gerade als ein eminent wichtiges und aufregendes Forschungsfeld auf. Sebastian Seung nimmt Sie an die Hand und zeigt Ihnen, warum das so ist. Das Konnektom ist ein ungemein spannendes Buch – und es sollte von jedem gelesen werden, der von sich behauptet, über das Wesen des Lebens nachzudenken.“ Michael Gazzaniga, Autor von „Die Ich-Illusion“ und „Wann ist der Mensch ein Mensch?“ „Seung argumentiert intelligent und eindrucksvoll, dass das Selbst in der Gesamtheit der Verschaltungen des Gehirns zu finden ist.“ Christof Koch, Autor von „Bewusstsein“, in „Nature“ „Seungs bemerkenswerte Klarheit der Darstellung beweist sich darin, dass er den Leser mit seinem Enthusiasmus mitreißt, wenn er von den Grundlagen der Neurowissenschaften zu den entferntesten Sphären des Hypothetischen fortschreitet und dabei eine spektakulär illustrierte riesige Karte des menschlichen Universums skizziert.“ New York Times „Eine elegante Einführung in unsere Kenntnisse über die Organisation unseres Gehirns und wie es wächst, seine Neurone verschaltet, seine Umgebung wahrnimmt, sich verändert oder repariert und Informationen speichert.“ Washington Post Sebastian Seung hat theoretische Physik an der Harvard University studiert und ist heute Professor of Computational Neuroscience and Physics am Massachusetts Institute of Technology (MIT), Forscher am Howard Hughes Medical Institute und externes wissenschaftliches Mitglied des Max-Planck-Instituts für Medizinische Forschung in Heidelberg. Er hat wichtige Beiträge zur Erforschung der Künstlichen Intelligenz und in den Neurowissenschaften geleistet. Seine Forschungsergebnisse sind in führenden Wissenschaftsjournalen erschienen, darüber hinaus publiziert er in der New York Times, Technology Review und im Economist.

Der kühne und aufregende Versuch, das Gehirn endgültig zu verstehen Wir wissen, dass jeder Mensch einzigartig ist, doch der Wissenschaft fällt es schwer, genau zu bestimmen, wo diese Einzigartigkeit sitzt. In unseren Genen? Im Bau unseres Gehirns? Unsere Genausstattung mag unsere Augenfarbe festlegen, ja sogar Aspekte unserer Persönlichkeit. Doch auch unsere Freundschaften, unsere Fehler und unsere Leidenschaften prägen uns und machen uns zu dem, was wir sind. Die Frage ist: wie? Sebastian Seung, Professor am Massachusetts Institute of Technology, hat sich auf die Suche nach der biologischen Basis unserer Identität begeben. Seiner Überzeugung nach verbirgt sie sich im Muster der Verbindungen zwischen den Neuronen im Gehirn, das sich im Laufe unseres Lebens, wenn wir wachsen und lernen, allmählich verändert. Im Konnektom, wie man diesen Verschaltungsplan des Gehirns nennt, trifft unser genetisches Erbe sich mit unserer Lebenserfahrung – hier kommen Anlage und Umwelt zusammen. Seung stellt uns die engagierten Forscher vor, die die Verbindungen des Gehirns Neuron um Neuron, Synapse um Synapse kartieren. Es ist ein monumentales Unterfangen – das wissenschaftliche Äquivalent der Mount-Everest-Besteigung –, doch wenn es erfolgreich ist, könnte es die Grundlagen von Persönlichkeit, Intelligenz und Gedächtnis und vielleicht sogar psychischer Störungen erhellen. Viele Forscher vermuten, dass Menschen mit Magersucht, Autismus oder Schizophrenie „anders verschaltet“ sind, aber niemand kann bisher Sicheres darüber sagen. Die Verschaltung des Gehirns ist erst unzureichend geklärt. In klarer und erfrischender Sprache beschreibt Seung die erstaunlichen technischen Fortschritte, die uns bald helfen werden, Konnektome zu kartieren. Er geht auch der Frage nach, ob diese Karten uns eines Tages erlauben könnten, unser Gehirn in einem Computer „hochzuladen“ und damit eine Art von Unsterblichkeit zu erlangen. Das Konnektom ist der Bericht über ein faszinierendes Abenteuer, voller Leidenschaft erzählt und an der vordersten Front der Forschung. Das Buch präsentiert eine kühne wissenschaftliche und technische Vision mit dem Ziel, endlich zu verstehen, was uns zu dem macht, was wir sind. Willkommen in der Zukunft der Neurowissenschaften. Umschlaggestaltung unter Verwendung einer „Traktographie“ von © Thomas Schultz, MPI für Intelligente Systeme, Tübingen.

Sie verkörpert den Traum aller Mädchen – Sophia Amoruso ist hip, sexy und erfolgreiche Unternehmerin. Ihre turbulente und außergewöhnlich Geschichte liest sich wie ein Märchen: Ihr Leben und Buch waren Vorlage für die gleichnamige Serie "Girlboss". Der Inhalt. Sie ist ein durchschnittlicher Teenager mit einem langweiligen Nebenjob, den sie wegen der Krankenversicherung macht. Bis sie mit Anfang 20 anfängt, auf eBay Kleidung zu verkaufen: Erst ein Stück, dann zwei, und im Nu werden es immer schneller immer mehr. Acht Jahre später ist Sophia Amoruso Geschäftsführerin von "Nasty Gal", einem der erfolgreichsten Online-Versandhändler in der Modebranche, und eine Vorzeigeunternehmerin par excellence. Offen, ehrlich und mit viel Humor blickt sie auf ihren nicht immer einfachen Weg nach oben zurück. Und macht jungen Frauen Mut: Auch ihr könnt das schaffen!

Das sollten Sie über das Leben, Erfolg und Immobilien wissen

Dein Ego ist dein Feind

New York Smexy - The Gut & The Kiss

Trump: Think like a Billionaire

Ein Entrepreneur über Social Media, Selbstbewusstsein, Gewinnen. ...

The Challenger Sale

Guerilla Marketing des 21. Jahrhunderts

Was ist deiner Meinung nach das effektivste Training für dein Gehirn? Sudoku? Logikrätsel? Falsch! Der Schlüssel zu effektivem Denken ist Bewegung. Der Effekt von Bewegung auf das Gehirn ist unglaublich: Sie steigert die Leistungs- und Konzentrationsfähigkeit, das Erinnerungsvermögen, die Stressresistenz und die Kreativität schon nach wenigen Einheiten spürbar. Dr.med. Anders Hansen ist Oberarzt in Schweden an einer der renommiertesten Forschungskliniken der Welt und erklärt hier unterhaltsam und leicht verständlich das faszinierende Hintergrundwissen und die jüngsten Erkenntnisse der Neurowissenschaft rund um den Zusammenhang zwischen Bewegung und Gehirnentwicklung. Hier erfährst du, wie du Bewegung einsetzt um dein Gehirn bestmöglich zu nutzen!

Love and Luxury, Money and Culture always try to find their way to You. Please, be patient and give them a Chance. Dear Reader! This is a story about how I meet My Lady Victoria June in New York City while making my Book Towns Group business. Just one a kiss, and the world has a different color. Especially in Brooklyn. Nahmean, the cool points are outto window and I'm all twisted up in the game. Our Romantic path is filled with noice bankers, gunrunners from Straight Cash/Get Gwop like gangs, the Bonanno, and other mobs, gr8 businessmen, the real Brooklyn sunshine. I, the deep Brooklyner, make deals and take my love, Victoria, and our dancers and singers, to the old continent. And we find a great connection with bootiful Europe and the swell U.S. If You need a book of love and hard action, at the beginning of the coronavirus pandemic, this is for You. yours Tapio Tiihonen

Es gibt einfach nicht genug Zeit für alles auf unserer To-do-Liste. Und wird es niemals geben. Denn in unserer dynamischen und flexiblen Welt scheinen die Aufgaben immer zahlreicher und dringender zu werden. Erfolgreiche Menschen versuchen nicht, alles zu erledigen. Sie lernen stattdessen, sich auf die wichtigsten Aufgaben zu konzentrieren und sicherzustellen, dass diese erledigt werden. Sie „essen ihre Frösche“. Ein altes amerikanisches Sprichwort besagt Folgendes: Wenn du jeden Morgen einen lebendigen Frosch isst, wirst du das Schlimmste, das dich an diesem Tag erwartet, bereits hinter dir haben. Für Tracy ist „Eat that Frog!“ eine großartige Metapher für die Bewältigung Ihrer schwierigsten Aufgabe, die zugleich den größten positiven Einfluss auf Ihr Leben haben kann. "Eat that Frog" zeigt Ihnen, wie Sie jeden Tag organisieren, damit Sie diese kritischen Aufgaben effizient und effektiv bewältigen. Tracy fügt seinem Weltbestseller in dieser vollständig überarbeiteten und erweiterten Ausgabe zwei neue Kapitel hinzu. Sie erfahren zum einen, wie die neuen Technologien Sie dabei unterstützen können, das Wichtige vom Unwichtigen zu unterscheiden. Zum anderen gibt das Buch Tipps, wie Sie angesichts ständiger Ablenkungen, egal ob elektronisch oder analog, Ihre Konzentration aufrechterhalten. Eines bleibt jedoch unverändert: Brian Tracy macht deutlich, was die Voraussetzungen für ein effektives Zeitmanagement sind, nämlich Entscheidungsfreude, Disziplin und Entschlossenheit. Dieses Buch wird Ihr Leben verändern, indem Sie mehr wichtige Aufgaben erledigen werden – und zwar ab heute!

Kleiner Einsatz, große Wirkung Einfallsreiche Werbeaktionen, die möglichst wenig Geld kosten - das ist der Grundgedanke des Guerilla Marketings. Der Marketing-Experte Jay C. Levinson präsentiert in diesem Standardwerk sein revolutionäres Konzept: kreative Ideen und Aktionen, die mit kleinem Mitteleinsatz große Wirkungen erzeugen. Dabei zieht er alle Register und beweist anhand vieler praktischer Beispiele, wie einfach es ist, Chancen für sich zu nutzen und das Marketing schneller, schlanker, flexibler und effektiver zu machen.

Go Pro

#AskGaryVee

Sell It Like Serhant

Finanzheldinnen

Clever werben mit jedem Budget

Fish!

wie Sie sich mit unangenehmen Kontrahenten vorteilhaft einigen