

## **2011**

Souverän verhandeln, in: Selling Emotions

## **2010**

Verhandlungskompetenz erlangen, in: openautomation 2010/04, S. 2-3 und  
... www.openautomation.de am 08.09.2010

## **2009**

Konferenzlust statt Sitzungsfrust, in: Der VertriebsSpezialist, DVS-Deutsche Verkaufsleiterschule,  
... 4/2009, S. 14-15

## **2008**

Strenge Arbeitskontrolle ist noch kein Mobbing, Computerzeitung, CZ-Serie Karrieretipps,  
... in: www.computerzeitung.de am 10.10.2008

So meistern Sie schwierige Verhandlungssituationen professionell, Deutsche Verkaufsleiter Schule,  
Expertentipps

... in: www.verkaufsleiterschule.de

Strategien für eine erfolgreiche Messepräsenz, in: openautomation 4/2008, S. 2-4 und  
... www.openautomation.de am 27.08.2008

## **2007**

Zehn goldene Regeln: Erfolg durch Rhetorik, in: www.openautomation.de am 15.10.2007

Fit für die Neukundengewinnung auf der Messe, in: www.openautomation.de am 04.10.2007

Grundlagen: Phänomene der Wahrnehmung und der subjektiven Realität,

... Bayerische Akademie für Werbung und Marketing (Hrsg.), BAW Texte, Reihe Grundlagen, Heft 7,  
... München 2007, ISSN 1863-1584

Ratgeber: Erfolgsziele realistisch planen,

... Bayerische Akademie für Werbung und Marketing (Hrsg.), BAW Texte, Reihe Grundlagen, Heft 6,  
... München 2007, ISSN 1863-1584

## **2006**

Fit für die Neukundengewinnung auf der Messe, in: openautomation 5/06, S. 2-3

## **2005**

Können Naturwissenschaftler überhaupt verkaufen? (Teil 2), Health & Sales, Ausgabe 9/2005, S.30-35

Können Naturwissenschaftler überhaupt verkaufen? (Teil 1), Health & Sales, Ausgabe 8/2005, S.34-39

Seminarbesprechung zu "Verhandlungssouveränität", Süddeutsche Zeitung Nr. 126, vom 04.05.2005  
Erfolgreich verhandeln im harten Wettbewerb, MM Maschinenmarkt, Das Industrie Magazin, 8/2005, S. 54-55

## **2004**

Seminarbesprechung zu "Unter Druck souverän handeln", Computerwoche, www.computerwoche.de, 13.08.04

Navigieren im Sturm, MM Maschinenmarkt, Das Industrie Magazin, 31/2004, S. 30-31

Professionelle Zielplanung II: 15 Regeln zur Zielerreichung, in: openautomation 6/04, S. 2-3

Professionelle Zielplanung I: Sechs Methoden der Zielidentifikation, in: openautomation 5/04, S. 2-3

## **2003**

Erfolge in turbulenten Zeiten verwirklichen, Immer das Ziel im Auge behalten, in: Finanzwelt, Sept. 2003, S.68-69

Führen durch das Wort II: 16 Strategien für souveränes Verhandeln, in: openautomation 5/2003, S. 75-77

Führen durch das Wort I: 10 Strategien für erfolgreiche Rhetorik, in: openautomation 04/2003, S.2- 3  
Zielvorgaben: Planen Sie flexibel und mit Phantasie, in: salesBusiness, Heft 4 April 2003, S. 48- 50

## **2002**

Erfolgsstrategien für den Umgang mit unfairen Kunden, in: Außendienstinformation 12/ 2002  
Souverän verhandeln, in: Finanzwelt Januar 2002, S. 58-61

## **2001**

Tipps gegen Kundentricks, in: salesBusiness, Heft 12, November 2001, S.54-57  
Anti-Stress-Management: Für Balance im Leben sorgen, in: sales business 6, 2001, S. 94-96  
Kommunikationskultur: Konferenz mit Effizienz, Teil 2, in: Finanzwelt April/Mai 2001, S. 66-67  
Kommunikationskultur: Konferenz mit Effizienz, Teil 1, in: Finanzwelt Feb./März 2001, S. 66-67

## **2000**

NLP und der Heilige, in: Multi Mind, 9/ 2000, S. 31- 36  
Stärken Sie Ihr Selbstbild, in: Sales Profi 02/2000, S. 78- 80  
Mit Sprachgewandtheit die Verkaufsspitze erreichen, in: Versicherungskaufmann 1, 2000, S. 58

## **1999**

Bodytalk - Was der Körper über die Psyche erzählt, in: Finanzwelt Nr. 12/1999 S. 56-59  
Psycho- Energie für neue Verkaufserfolge, in: Versicherungskaufmann 10/ 1999, S. 70- 71  
Die Sprache der Gewinner, in: IQ Magazin Nr. 06/1999, S. 90-91  
Souverän und erfolgreich verhandeln, in: IQ Magazin 4/ 1999, S.36-37  
"EQ": Neue Formel für den Verkaufserfolg, in: Sales Profi 03/1999, S. 70-72  
Souveränität - Treibsatz für Spitzenerfolge, in: Versicherungskaufmann 1/ 1999, S. 67

## **1998**

Augensprache verstehen - Ein Blick sagt mehr als tausend Worte, in: Finanzwelt Nr. 12/1998, S. 68-70  
Mit Inner Management an die Spitze, in: Versicherungskaufmann 12/ 1998, S. 66  
Wie Sie Ihre Ziele erfolgreich umsetzen, in: Versicherungskaufmann 11/ 1998, S. 67  
Positive Leitsätzen sind der Schlüssel zum Erfolg als Verkäufer, in: Versicherungskaufmann 10/ 1998, S. 67  
Selbstmotivation: An die Spitze kommen Sie nur als Star-Solist, in: Versicherungskaufmann 9/1998, S. 67  
Trainer oder Entert(r)ainer, in: Sales Profi, Jahrbuch Verkaufstraining 1998/1999, S. 28-33, ISBN 3-409-19419-3  
Emotionale Intelligenz -So steigern Sie Ihre Sympatiequote, in: Finanzwelt 01/1998, S. 60 ff.

## **1997**

Trainieren Sie Ihren Willen, in: Sales Profi 09/1997, S. 44- 48  
Aktives Selbstmanagement Teil IV, in: Finanzwelt 08/ 1997, S. 52- 53  
Aktives Selbstmanagement Teil III, in Finanzwelt 05/ 1997, S. 49- 51  
Aktives Selbstmanagement, Teil II, in: Finanzwelt Jan/Feb 1997, S. 58- 59

## **1996**

Fit durch mentales Training, in: Sales Profi 12/1996  
Aktives Selbstmanagement Teil I, in: Finanzwelt Oktober/ November 1996, S. 42- 43  
Fit durch mentales Training, in: Sales Profi 12/1996  
Der geliehene Mythos, in: Management und Seminar 11, 1996, S. 34  
Coaching: Der Vertriebsleiter als Coach, in: Sales Profi 02/ 1996, S. 47- 49

## **1995**

Overdrive für die Karriere?, in: Sales Profi 12/ 1995, S. 37- 40  
Brain Power in Führung, Verkauf und Service, in: Seminar Report 95/96: Das Jahrbuch vorbildlicher Aus- und Weiterbildung, S. 132-134

## **1994**

7 Strategien gegen Killerphrasen, in: Sales Profi 12/ 1994, S. 57- 58  
Nutzen Sie Ihre Brain Power, in: Sales Profi 06/ 1994, S. 42- 43

## **1993**

Das Geheimnis der drei Gehirne: in: HV Journal Nr. 9, 05/1993, S.18-19

## **1992**

NLP - Die Logik des Gelingens, in HV Journal 04/ 1992

Plädoyer für ein schlankes Bildungsmanagement, in: ManagerSeminare Nr. 8, Juli 1992, S. 49

Selbstmanagement: So lassen Sie Ihr Ich für sich arbeiten, in: Männer Vogue 06/ 1992, S. 88- 93

Die innere Dramaturgie begreifen, in: wirtschaft und weiterbildung, Heft 1, Januar 1992, S. 28- 32

## **1991**

Spitzenumsätze für Profis, in: HV Journal 04/ 1991, S, 337-338

Die Magie der 5 Sinne, in: Manager Seminare, Heft 3, 04/1991, S. 23-33

## **1990**

NLP Erfolgsprogramm, Strategien für Top-Verkäufer, in: acquisa Heft 8/1990, S. 6-8

NLP: Code für Spitzenleistungen, in: HV Journal, Nr. 10/1990, S. 428-431

## **1989**

Entschulte Erwachsenenbildung, in: Arbeitshilfen Erwachsenenbildung 1, 1989, S. 121-132