



# WERBEWOCHE

Fachmagazin für Werbung,  
Medien und Marketing



Top 1

## Mediennutzung durch Migranten

Warum Schweizer Presse für Menschen mit Migrationshintergrund so attraktiv und wichtig ist.

6



Top 2

## Streetcasting

Wie man auf der Strasse hippe Bärte, indische Ruderer und junge Omis findet. People-Casting im Allgemeinen und Besonderen.

10



### VOLL IM SCHUSS!



Damit Ihre Ideen rollen!



[www.tppub.ch](http://www.tppub.ch)

Genf • Lausanne • benachbartes Frankreich



## Agile Produktentwicklung

Schneller zur Innovation – erfolgreicher am Markt.

Autor: Axel Schröder  
Verlag: Hanser, 2017  
Seiten: 349  
ISBN: 9783446450158

Schneller zur Marktreife, keine Mitarbeiterkontrolle, weniger Fehler – wer will das nicht? Mit diesem Buch liefert der Autor eine einfach umsetzbare Bedienungsanleitung für die agile Produktentwicklung. Dabei geht er Schritt für Schritt vor und erläutert auch, welche Rollen dafür wie zu besetzen sind. Vom Allgemeinen bewegt er sich im Hauptteil zu konkreten Beispielen und lässt Vertreter von Unternehmen wie Bosch, Trumpf oder Siemens schildern, wie sie die agile Entwicklung eingeführt haben. Je nach Autor sind diese Berichte mal mehr und mal weniger angenehm zu lesen. Auch kommt es hier zu Redundanzen, da viele der Autoren

noch einmal ins Allgemeine zurückgreifen. Dank prägnanter Überschriften erkennt der Leser aber schnell, wo es interessant wird.



## Flexibel verhandeln

Die vier Fälle der Nego-Strategie.

Autor: Jutta Portner  
Verlag: Gabal, 2017  
Seiten: 357  
ISBN: 9783869367552

Noch immer ist die Auffassung weit verbreitet, man müsse bei Verhandlungen knallhart vorgehen, um seine Interessen durchzusetzen. In der Regel führt das allerdings selten zu langfristigen Partnerschaften, und schlimmstenfalls zum Abbruch der Verhandlung. In diesem Buch erfährt der Leser, dass Verhandlungsprofis ganz anders vorgehen: Sie sind weich zur Person, aber hart in der Sache. Dabei navigieren sie sich flexibel durch die unterschiedlichen Phasen der Verhandlung und reagieren gekonnt auf Überraschungen. Die Autorin erklärt anschaulich und lebendig, wie man sich richtig vorbereitet, welche typischen Verhandlungsszenarien es gibt und mit welchen Methoden flexibles Verhandeln glückt. Neben der Theorie führt sie zur Untermuerung ausführliche konkrete Beispiele an und stellt erfolgreiche und professionelle Verhandlungstypen wie Tony Blair oder Silvio Berlusconi und deren Methoden vor.

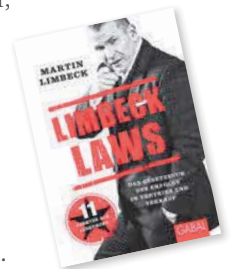


## Limbeck Laws

Das Gesetzbuch des Erfolgs in Vertrieb und Verkauf.

Autor: Martin Limbeck  
Verlag: Gabal, 2016  
Seiten: 262  
ISBN: 9783869367217

Dass Martin Limbeck ein exzellenter Verkäufer ist, hat er zur Genüge bewiesen – nicht zuletzt dadurch, wie er sich in Seminaren, Vorträgen, Büchern und YouTube-Videos selbst verkauft. Den Leitgedanken seiner hier versammelten, unbescheiden mit «Limbeck Laws» betitelten Tipps könnte man so zusammenfassen: Verkaufen wird, wer es schafft, seine Kunden, sein Angebot und sich selbst zu lieben. Ein essenzielles Prinzip bei Limbeck: Wiederholung. Die richtigen Verkaufstechniken wollen immer wieder geübt werden, sagt er, erst dann lassen sie sich irgendwann souverän anwenden. Ein bisweilen etwas sehr lautes, aber nie überhebliches oder langweiliges Verkaufsbuch, meint getAbstract. Selbst gestandene Verkaufsprofis werden es mit Gewinn lesen.



Die Welt ...

... mit offenen Augen sehen!

Reader's Digest – die Zeitschrift  
mit **internationalem Format!**

 Reader's  
Digest

Das Beste aus Reader's Digest AG  
Räffelstrasse 11 · Postfach · 8021 Zürich  
Telefon 044 455 71 61