

Mittwoch, 4.10.06

Forum Fachbuch, Halle 4.2, K 449

11:00 Uhr

Verkaufen mit Psychologie: Verhalten trainieren – Ergebnisse verbessern

Wolf Ehrhardt, Inhaber von Sales First und Wiley-VCH,
Weinheim

12:00 Uhr

Mathematik ist überall: „Wissenschaft macht Spaß und lässt sich auch verkaufen“

Professor Dr. Norbert Herrmann, Universität Hannover und
Oldenbourg Wissenschaftsverlag, München

13:00 Uhr

Buchhandel – quo vadis? Vom Berater und Regalbestücker zum Verkäufer

Hartmut H. Biesel, Unternehmensberater mit Schwerpunkt
Marketing und Vertrieb, Apricot Unternehmensberatung GmbH,
Östringen und Gabler Verlag, Wiesbaden

14:00 Uhr

Medizin für Buchhändler:

Mit welchen Lehrmaterialien bewältigt der Medizinstudent
erfolgreich sein Studium nach der neuen Studienordnung
und welche Bücher sind wichtig für den Arzt in der Praxis?
Wohin stellt der Buchhändler die pädiatrische Kardiologie?
Peter Eichhorn, Vertriebsleitung Elsevier GmbH / Urban & Fischer
Verlag, München

15:00 Uhr

„Interkulturelle Kommunikation“ als Umsatzchance erkennen

Dr. phil. Sylvia Schroll-Machl (Dipl.-Psych., Dipl.-Rel.-Päd. (FH)), Trainee-
rin für interkulturelle Psychologie, Kommunikation und Kooperation
und Ingo W. Halscheidt, Vertriebsleiter, Vandenhoeck & Ruprecht,
Göttingen

16:00 Uhr

Mathematik ist überall: „Wissenschaft macht Spaß und lässt sich auch verkaufen“

Professor Dr. Norbert Herrmann, Universität Hannover und
Oldenbourg Wissenschaftsverlag, München

Donnerstag, 5.10.06

Forum Fachbuch, Halle 4.2, K 449

11:00 Uhr

Medizin für Buchhändler:

Mit welchen Lehrmaterialien bewältigt der Medizinstudent
erfolgreich sein Studium nach der neuen Studienordnung
und welche Bücher sind wichtig für den Arzt in der Praxis?
Wohin stellt der Buchhändler die pädiatrische Kardiologie?
Peter Eichhorn, Vertriebsleitung Elsevier GmbH/
Urban & Fischer Verlag, München

12:00 Uhr

Mobile Marketing – direkter Kundenkontakt über das Handy

Professor Dr. Heinrich Holland, FH Mainz, University of Applied
Sciences, Inhaber der Holland Consulting und Verlag C.H. Beck,
München

13:00 Uhr

Zukünftige Rolle des Sortiments beim Verkauf von Online-Datenbanken RWS: Partnerschaftliche Strategien zur Vermarktung und Vertrieb

Mirza Hayit, Geschäftsführer Vertrieb Haufe Mediengruppe,
Freiburg München Berlin

14:00 Uhr

Wie schreibt man ein Fachbuch?

Ein Seminar für angehende Fachbuchautoren und Buch-
händler(innen), die mehr über den Entstehungsprozess eines
Fachbuches erfahren möchten.
Dr. med. Klaus Reinhardt, Germanist und Fachbuchautor, Freiburg
und Hogrefe Verlag, Göttingen

15:00 Uhr

E-Marketing – Dialogmarketing via Internet und E-Mail

Jürgen Markoff, Coach und Interimsmanager für konsequente
Kundenorientierung, Augsburg und Deutscher Ärzte-Verlag, Köln

16:00 Uhr

Im Buchhandel aktiv verkaufen: Wie Sie alte Kunden binden und neue Kunden gewinnen

Jan C. Friedemann, Unternehmensberater und Referent zum Thema
Marketing und Vertrieb und Gabler Verlag, Wiesbaden

Freitag, 6.10.06

Forum Fachbuch, Halle 4.2, K 449

11:00 Uhr

Verkaufspotentiale erkennen und nutzen – im Fachbuchhandel

Rechtsanwalt Dirk Schwarze-Müller, Verlag C.H. Beck, München

12:00 Uhr

Manieren und Karriere – souveränes, höfliches Auftreten gegenüber Geschäftspartnern und Kunden als Erfolgsrezept. Der Weg zu einem positiven Image – geschäftlich und privat.

Rosemarie Wrede-Grischkat, Expertin für Unternehmenskultur
und Umgangsformen und Gabler Verlag, Wiesbaden

13:00 Uhr

Fachbuchwerbung optimieren: So schöpfen Sie Umsatzpotentiale richtig aus

Christoph Mann, Mann Consulting Training/Beratung/
Coaching, Berlin und Erich Schmidt Verlag, Berlin

14:00 Uhr

Was ist Psychosomatik? Körper, Seele, Mensch

Dr. med. Bernd Hontschik, Frankfurt am Main und
Schattauer GmbH, Stuttgart

15:00 Uhr

Öffentlichkeitsarbeit für Buchhandlungen

Michaela v. Koenigsmarck, selbständige PR- und Kommunika-
tionsberaterin, Hanau und Ralf Laumer, Mediakontakt Laumer,
Marburg und Deutscher Ärzte-Verlag, Köln

16:00 Uhr

Interkulturelle Kommunikation – ein unterschätztes Potential für das Fachsortiment

Ingo Halscheidt, Vertriebsleiter, Vandenhoeck & Ruprecht,
Göttingen

Samstag, 7.10.06

Forum Fachbuch, Halle 4.2, K 449

11:00 Uhr

**Vom Problemsucher zum Lösungsfinder:
Wie Sie neue Herausforderungen annehmen und
schnell zu greifbaren Ergebnissen kommen**

Ardeschyr Hagmaier, Berater, Trainer und Coach,
INTEM Trainergruppe, Mannheim und Gabler Verlag, Wiesbaden

12:00 Uhr

**Käuferverhalten – Kundenbotschaften:
Theoretische Grundlagen und Tipps für die Praxis**

Sibylle Böhler, Vertriebsleitung, Erich Schmidt Verlag, Berlin

13:00 Uhr

**Erste Hilfe in der Buchhandlung
– Was tun bevor der Notarzt kommt –**

Detlef Kraut, Rettungssanitäter und Lehrer für Pflegeberufe,
Limburg und Hans Huber Verlag, Bern

14:00 Uhr

50plus – Die Zielgruppe von morgen und heute!

Alfred Schäfer, Vertriebsleitung, Kaufmann Verlag, Lahr
und Thomas Schneble, Leiter Programmentwicklung,
Kaufmann Verlag, Lahr

15:00 Uhr

**Omega-3-Fettsäuren –
Der neue Trend in der gesunden Ernährung**

Prof. Dr. med Heinrich Kasper, Arbeitskreis Omega-3 e.V.
und Schlütersche Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG, Hannover

16:00 Uhr

**Veranstaltungsorganisation im Buchhandel
am Beispiel von Autorenlesungen**

Irmtraud Schmitt, Trainerin/Autorin und
Gabler Verlag, Wiesbaden

Schnell wie der



**Mit unseren Seminaren machen
wir Sie fit in nur 45 Minuten!**

Erfahrene Fachleute und Praktiker verraten
Ihnen Tipps, Tricks und Trends zu Themen der
buchhändlerischen Praxis.

Machen Sie mit, es lohnt sich!

**Folgende Verlage freuen sich auf Ihre
Teilnahme:**

- C.H.Beck, München
- Deutscher Ärzte-Verlag, Köln
- Elsevier/Urban & Fischer, München
- Gabler, Wiesbaden
- Haufe, Freiburg
- Hogrefe, Göttingen
- Hans Huber, Bern
- Kaufmann, Lahr
- Oldenbourg, München
- Schattauer, Stuttgart
- Schlütersche, Hannover
- Erich Schmidt, Berlin
- Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen
- Wiley-VCH, Weinheim

Info-Hotline: Telefon: 07 11/2 29 87-24
Christine Reich
E-Mail: christine.reich@schattauer.de

**Blitz-
Seminare**
für Buchhändler(innen)



**Frankfurter Buchmesse
4.10. - 7.10.2006**

Forum Fachbuch, Halle 4.2, K 449

**Gratis, ohne Voranmeldung, Sie erhalten
auf Wunsch eine Teilnahmebestätigung!**

**Ihre Fachverlage
laden ein!**