

EXTRAS FÜR ABONNENTEN

Checklisten, Tipps oder zusätzliche Recherchen zu jedem Heft finden Abonnenten in ihrem persönlichen Login-Bereich im Internet.

Diesmal:

→ Ein kompaktes Hand-out für erfolgreiche Verkaufsgespräche, mit Checklisten und Literaturtipps sowie einer Anleitung für attraktive schriftliche Angebote
impulse.de/kundenlogin



**VERKAUFGESPRÄCHE:
GUTE FRAGEN SIND DAS ERFOLGSREZEPT
VON CHRISTINE SCHALLER**

24



**SOCIAL MEDIA: METZGER
STEFFEN SCHÜTZE
KONKRET KRITIK MIT HUMOR**

64



**E-COMMERCE:
NEUE REGELN FÜRS BEZAHLEN**

78

EDITORIAL von Nikolaus Förster	3
INTERN Hinter den Kulissen von impulse	6
TERMINE Jetzt teilnehmen und profitieren	84
FEEDBACK aus dem impulse-Netzwerk	86
IMPRESSUM/VORSCHAU	88/89



**COMEBACK: ZU BESUCH
BEI DER UNTERNEHMERIN
JASMIN TAYLOR**

40

 **ANHÖREN** Sie können Artikel auch hören: Gehen Sie auf den Link impulse.de/audio. Lesen Sie die Digitalausgabe? Dann klicken Sie einfach auf das Audiosymbol

GRÜNDER	Ein junger Koch belebt die Landgasthaus-Tradition neu	8	DAS COMEBACK VON JASMIN TAYLOR	Als die Unternehmerin mit ihrer Firma JT Touristik pleite ging, war sie am Boden. Nur anderthalb Jahre später ist sie wieder da – voller Ideen und Tatendrang	40
MITARBEITERSUCHE	Das Online-Tool Google for Jobs verändert den Arbeitsmarkt für Bewerber – und Firmen. Sind Sie vorbereitet?	10	GRÜNDEN IN CHINA	Thilo Fuchs hat in der Mega-City Shanghai einen Online-Lieferdienst für Weine gegründet – mit Erfolg	48
MITARBEITER KRITISIEREN	Warum Sie Kritik keine Lobeshymne voranstellen sollten. Die Kolumne für Chefs	12	FACHKRÄFTEMANGEL	Ältere Angestellte werden zu unverzichtbaren Arbeitskräften. So halten Sie die Motivation der Erfahrenen im Team hoch	52
AUFMERKSAMKEIT ERZEUGEN	Ob Werbetext oder Präsentation: Die ersten Sätze müssen richtig knallen. Teil 11 der Online-Marketing-Serie	14	FEEDBACK GEBEN	Den Mitarbeitern Rückmeldung auf ihre Leistungen zu geben, kann sie beflügeln. Wenn Sie ein paar Regeln beachten	60
WAS WURDE AUS	... der Idee, LED-Strahler zu vermieten?	16	SOCIAL MEDIA	Kommentare auf Facebook und anderen Kanälen sollten Sie im Blick haben – und mitunter reagieren. So vermeiden Sie Fehler	64
KREATIVE ZERSTÖRER	Kann ein Algorithmus passende Mitarbeiter für ein Unternehmen besser auswählen als ein Mensch?	18	VERTRIEBSSTRATEGIE	Der Haushaltswarenhersteller Fackelmann setzt beim Verkauf auf digitale und analoge Kanäle. Ein Lehrstück über Omnichannel-Vertrieb	72
RECHTSPRECHUNG	10 Urteile, die Sie kennen sollten	20	E-COMMERCE	Für Zahlungen im Internet gelten neue, strengere Regeln. Unternehmer müssen jetzt handeln	78
STEUERTIPP	Die Zweitwohnung wird für Pendler finanziell attraktiver	23	MEIN GRÖSSTER FEHLER	Von Rüdiger Behn, Miterfinder des „Kleinen Feiglings“	90
TITEL: VERKAUFGESPRÄCHE	Wer sich gezielt vorbereitet, den richtigen Ton trifft und kluge Frage stellt, bewegt mehr Interessenten zum Kauf. Unternehmer und Experten erklären, wie es klappt	24			