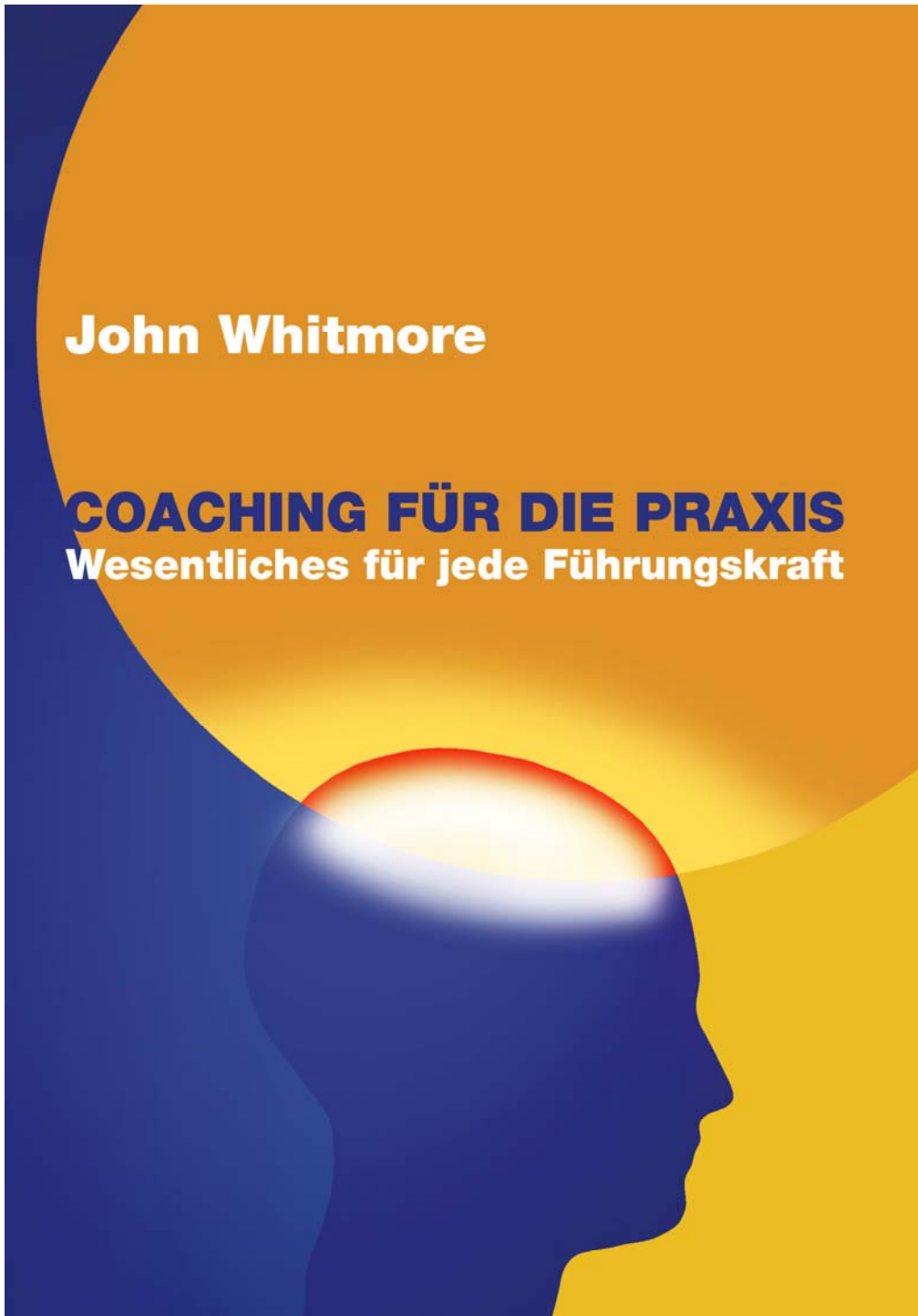


Der Klassiker ist wieder da.~

**John Whitmore**

**COACHING FÜR DIE PRAXIS**  
**Wesentliches für jede Führungskraft**



## Die Idee

Ende Januar 2005 wird eine erweiterte und völlig neu gestaltete Ausgabe des Whitmore-Buches erscheinen.

Der Verlag bietet Trainern, Coaches, Instituten und Verbänden an, in einer selbstgekauften Teilaufgabe des Buches eine eigene Werbeseite zu platzieren.

Konkret – Sie bestellen eine bestimmte Anzahl Bücher, in der es nur eine Werbeseite am Ende des Buches gibt, nämlich Ihre.

Mit dem Buch können Sie sich bei Kunden und Führungskräften profilieren, bekannt machen und nützliche Dinge tun ...

- Sie verkaufen es, an Unternehmen und Führungskräften in Ihren Veranstaltungen, auf Messen und Kongressen. Das lohnt sich, weil Sie einen Rabatt bekommen, der sonst nur Großhändlern zusteht.
- Sie verwenden das Buch als Imageprodukt und zur Verdeutlichung Ihre Arbeit, indem sie es bei Akquise-Gesprächen dem potentiellen Kunden „da lassen“.
- Sie verschenken das wertvolle Buch zu Weihnachten, zu Geburtstagen, im geschäftlichen wie privaten Bereich. Dabei weiß der Empfänger nicht, dass Sie kaum mehr als die Hälfte des normalen Preises bezahlt haben.
- Sie profilieren sich, indem Sie in einem anerkannten Managementbuch mit einer persönlichen Seite präsent sind.

## Das Buch

„Coaching für die Praxis“ ist weltweit in über 15 Sprachen übersetzt und sicherlich mit über einer halben Million Kopien eins der meistverkauften Coaching-Bücher überhaupt. Im deutschsprachigen Raum ist es am Markt bestens eingeführt und Bestandteil vieler Coaching-Ausbildungen.

Dieses Buch ist zeitlos, weil es die Aufmerksamkeit auf die wesentlichen Aspekte des Coachings lenkt:

- ein klarer Rahmen und
- die Kunst des Fragens

Deshalb ist „Coaching für die Praxis“ ein Klassiker.

Es ist kein Methoden-Buch, aber es verdeutlicht wie kein anderes Buch „Geist“ und „Haltung“ des Coachings. Das Ganze wird dazu auf anschauliche und leicht lesbare Weise vermittelt.

Das Buch hat in der 3. Edition gegenüber seinen Vorgängern zusätzliche Kapitel:

- Learning and Enjoyment
- Coaching for Purpose
- Coaching for Meaning
- Coaching the Corporation

## Die Aufmachung

Das Buch wird hochwertig aufbereitet und soll als Business-Buch erkannt werden. Dabei aber lebendig, wert- und sinnvoll wahrgenommen werden und nicht wissenschaftlich, theoretisch, oder elitär wirken. Das Buchlayout ist großzügig.

Der gesamte Text wird qualitativ hinsichtlich der Merkmale „Korrektheit“, „Ausdrucksweise“ und „Aktualität“ von einem Profi gründlich überarbeitet.

Eckdaten sind:

Hardcover, gebunden, Überzug matt  
Ca. 160 Seiten, Format 21 x 15 cm  
Cover farbig, Inhalt schwarz/weiß  
Auflage voraussichtlich 5000 Exemplare  
Erscheinungsdatum im Januar 2006  
1 Werbeseite am Ende des Buches

## Das Angebot

Sie kaufen das Buch „Coaching für die Praxis“ mit Ihrer Werbeseite in einer selbstgewählten Auflagenhöhe. An Kosten entstehen:

### 1. Buchkauf

Der Verkaufspreis an Endkunden liegt bei € 20.- und netto bei € 18,70

Bei der Mengenbestimmung der zu bestellenden Bücher, ist zu berücksichtigen, dass die attraktiven Konditionen nur zum jetzigen Zeitpunkt, wenn alle Bücher auf einmal gedruckt werden, gemacht werden können.

Beim erwarteten Abverkauf der Bücher, ist frühestens in 1,5 bis 2,5 Jahren mit dem ersten Nachdruck zu rechnen.

Der Rabatt gilt jeweils für alle Bücher pro Bestellung mit einer Werbeseite.

Bestellmenge	Rabatt	Stückpreis	Gesamtkaufpreis	Gesamtverkaufspreis
50 – 100	40%	11,22 €	561,00 € (50 Ex.)	935,00 €
101 – 200	45%	10,29 €	2058,00 € (200 Ex.)	3740,00 €
201 – 500	50%	9,35 €	3740,00 € (400 Ex.)	7480,00 €
> 501			nach Vereinbarung	

Alle Angaben zuzüglich der geltenden Mehrwertsteuer

### 2. Umrüstkosten der Druckerei

Die Druckerei tauscht beim Druck jeweils eine Werbeseite im Buch aus. Dafür werden € 150.- plus Ust. berechnet, die wir an Sie weiterreichen.

### 3. Gestaltung der Anzeige

Die Aufwendungen hier für übernimmt jeder für sich. Ich kann eine gute Grafikerin empfehlen, die zum Festpreis von € 150.- die Werbeseite gestaltet.

### 4. Versandkosten

Die Bücher können beim Verlag in Stufen abgeholt werden, oder per UPS verschickt werden. Die dann direkt anfallenden Versandkosten stellen wir in Rechnung.

Hinweis: gegen eine geringe monatliche Gebühr kann die Lagerung der Bücher übernommen werden.

## Die Zahlungskonditionen

Bei Bestellungen bis zu 75 Büchern gilt:

- 50% des Rechnungsbetrages sind bei Auftragsvergabe fällig
- Der Rest 4 Wochen nach Auslieferung

Bei Bestellungen ab 76 Büchern gilt:

- 33% des Rechnungsbetrages sind bei Auftragsvergabe fällig
- weitere 33% sind 4 Wochen nach der Auslieferung zu begleichen
- die restlichen 33% sind 4 Monate nach der Auslieferung fällig

## Das Marketing

Zielgruppe sind Führungskräfte die an Coaching interessiert sind.

Damit über das Buch gesprochen wird, wird es seitens des Verlages eine breit angelegte Öffentlichkeitsarbeit geben.

Ziel ist, in allen großen Wirtschaftsmagazinen und Zeitungen, sowie in den Wirtschaftssendungen der großen Radiosender eine Rezension zu veröffentlichen. Zusagen gibt es bisher seitens der FAZ und der Süddeutschen Zeitung.

## Die Abwicklung

### 1. Bestellung

Bis zum 09.12.05 spätestens wird die schriftliche Buchbestellung benötigt. Denn dann muß die genaue Auflagenhöhe bestimmt werden.

### 2. Anzeige

Die fertig als PDF gestaltete Anzeige wird bis zum 20.12.05 benötigt.

### 3. Auslieferung

Die Auslieferung der Bücher erfolgt in der letzten Zeit Januarwoche 2006.