

Scheiß auf Plan B – Sachbuch zeigt neue Wege für den beruflichen Erfolg

Autor Jürgen Eisserer zeigt in seinem ersten Werk auf, wie uns klassische Erfolgsratgeber in die Irre führen können.

Gerade in Zeiten tausender Einflüsse brauchen viele Menschen mehr als klassische Motivations-Floskeln, um den eigenen Weg zu finden. Speziell Leser die vor schwierigen Entscheidungen stehen, oder Angst haben die „richtige“ Entscheidung zu treffen, benötigen Klarheit und Orientierung abseits von quantitativen Meilensteinen.

In diesem Buch wird mit klar verständlichen Beispielen gezeigt, was abseits von mehr Gewinn, mehr Kunden, mehr Geld liegen sollte, um mit zukünftigen Entscheidungen wirklich glücklich zu werden. Außerdem räumt der Autor mit klassischen Coaching-Mythen auf, die sehr oft im Weg stehen, wenn es um den persönlichen Erfolg geht.

Jürgen Eisserer übersetzt die Erkenntnisse bekannter Unternehmer, Profisportler und brillanter Kommunikatoren der Vergangenheit in einfach verständliche Beispiele und führt sie mit manch provokanter These zusammen. Damit soll den Lesern klar und unverblümt die Augen geöffnet werden für Fragen, auf die manche glaubten schon immer die Antwort zu wissen.

Vor allem kommt Eisserers Buch ganz ohne Pseudoweisheiten oder Motivations-Phrasen aus und zeigt eine Reihe von klaren Praxis-Beispielen und rasch umsetzbaren Lösungswegen für die eigene Umsetzung auf.

„Scheiß auf Plan B“ von Jürgen Eisserer ist ab sofort erhältlich

www.eisserer.com

www.herzkinder.at

Verlag: Morawa/MMV

ISBN: 978-3-9504735-1-3

Zitate Testleser:

„Dieses Buch liefert klare Orientierung für mutige Entscheidungen!“

Raimund Harreither, Geschäftsführer Harreither GmbH und Vizepräsident FK Austria Wien

„Ein Plädoyer für den Plan A und so vielen Gedanken und Impulsen dafür!“

Christian Rahn, Marketingexperte

„Gleich im ersten Kapitel kommt da was daher, das das Hirn so richtig in Aufruhr bringt, das ist keine Wohlfühl-Literatur. Es ist ein Buch für den Perspektivwechsel, für die Fehlerkultur und für Entscheidungen, denen man sich einfach stellen muss, weil es kein anderer für einen selber tun kann.“
Dr. Ronald Pommer, Arche nova Werbeagentur, Lektor FH Steyr

„Ich fühlte mich nicht gezwungen, seine Geschichte zu erleben, sondern meine darin zu finden. Das ist echt großartig.“

Daniel Heinen, Unternehmer

„Ich bin eher kritisch bei Text, aber der ist gelungen!“

Thoman Gaiswinkler, Enterprise Account Executive, LinkedIn

„Ich finde es ist leicht verständlich geschrieben. Das liegt an seiner direkten Ausdrucksweise.“

Rene Recktenwald, Verkäufer

„Besonders gut gefällt mir die Leidenschaft und Überzeugung, mit der Du Plan A beschreibst, ich fühlte mich direkt mitgenommen.“

Annette Müller, Virtuelle Marketing- und Vertriebs-Assistentin

„Gut finde ich den Einblick in die Arbeit und Erfahrungen des Autors. Das interessiert die Menschen! Es interessiert sie viel mehr, als Meinungen.“

Jens Liebold, Key Account Manager

Über den Autor:

Der Humboldt der Kommunikation – Entdecker, Netzwerker, Brückenbauer
Vernetztes Denken für die Kommunikation mit Kunden und Mitarbeitern

"Kommunikation hat so viele Seiten wie die Natur. Wie sein Vorbild Alexander von Humboldt in der Natur geht Jürgen Eisserer in der Kommunikation auf Entdeckungsreise wie unsere Sprache Herzen erobern und neue Brücken bauen kann."

Jürgen Eisserer ist wohl das beste Beispiel für die Generation Y. Mit 15 Jobs in 20 Jahren entdeckte er zahlreiche Kommunikations- und Denkprozesse aus den vielfältigsten Aufgaben der Kommunikation.

Heute ist er Autor, Unternehmer, Gründer der Mindmaker®-Academy, Leiter und CEO der "Menschen im Vertrieb Trainings GmbH", und liefert als Keynote Speaker Inspiration wie mit kreativer Kommunikation und eloquentem Querdenken Brücken zu Mitarbeitern und Kunden aller Generationen entstehen.

Im Mittelpunkt seiner Arbeit steht die Kommunikation in all ihren Facetten.

Und wohl nur wenige haben sie aus einer so vielschichten Perspektive erlebt. Genau diese Erfahrungen von Marketing und Werbung über Journalismus, Moderation bis zum Verkauf geben seinen Ansichten eine tiefere Glaubwürdigkeit und schafft Veränderung auf Augenhöhe.