

Produktinformation

Gebundene Ausgabe: 280 Seiten

Verlag: Linde, Wien; Auflage: 1., Aufl. (28. Februar 2011)

Sprache: Deutsch

ISBN-10: 9783709303351

ISBN-13: 978-3709303351

ASIN: 3709303354

Größe und/oder Gewicht: 21,2 x 15 x 2,6 cm

Durchschnittliche Kundenbewertung: [Geben Sie die erste Bewertung für diesen Artikel ab](#)

Amazon Bestseller-Rang: Nr. 856 in Bücher ([Siehe Top 100 in Bücher](#))

Nr. 1 in [Bücher](#) > [Business & Karriere](#) > [Job & Karriere](#) > [Verhandeln](#)

Nr. 11 in [Bücher](#) > [Business & Karriere](#) > [Management](#)

Möchten Sie die [Produktinformationen aktualisieren](#) oder [Feedback zu den Produktabbildungen geben](#)?

Produktbeschreibungen

Pressestimmen

Inhalt: +++++ Autor Martin Dall kommt in seinem Buch gleich zur Sache und räumt mit den häufigsten Fehlurteilen zum Thema Verhandeln auf - zum Beispiel damit, dass das Ziel sein müsse, einem absoluten Ideal nachzueifern. Er rät: »Das persönliche Ziel sollte nicht sein, der beste Verhandler zu sein, den es gibt, sondern der beste Verhandler zu werden, der Sie sein können.« Und verbessern könne seine Fähigkeiten jeder. Eine Verhandlung, so die Meinung des Autors, verläuft idealerweise in fünf Phasen. Dieser Ordnung folgt auch der Aufbau des Buches. Dabei geht es grundsätzlich um alle Arten von Verhandlungen. Präsentation: +++++ Sehr viel besser kann man es als Autor kaum machen. Bis hin zu konkreten Situationsbeschreibungen und Beispielformulierungen reichen die praktischen Ratschläge. Das Buch ist ein profunder, direkt in der Praxis anwendbarer Leitfaden für mehr Verhandlungserfolg. Einzig Layout und Gestaltung wirken angesichts des hervorragenden Textes etwas lieblos. Praxiswert: +++++ Das Thema »erfolgreich Verhandeln« ist Gegenstand schier unzähliger Publikationen am Buchmarkt. Bei Martin Dall wird der theoretische Überbau genau auf das richtige Maß, nämlich das realistisch in der Praxis Umsetzbare reduziert. Win-win-Situationen sind eben nicht immer das beste Ergebnis, und neben einem kooperativen Verhandlungsstil kann der kompetitive auch sehr erfolgreich sein. Verhandlungen gehören zu den größten Herausforderungen im Geschäftsleben - und das nicht nur da. Ganz bodenständig und einfach zeigt dieses Buch, wie's geht. (Andreas Matz, Hamburger Abendblatt Online, 16.07.2011)

Gehalt+++ : Um seine Empfehlungen zu untermauern, führt Dall eine Reihe wissenschaftlicher Studien an. Obwohl das Buch auf Typologisierungen verzichtet, bietet es für alle Verhandlungsphasen genügend Informationen, Formulierungshilfen und Empfehlungen ohne dabei zu stark in die Tiefe zu gehen. Einige Aspekte werden z.T. mehrfach wiederholt, was das Lesen manchmal etwas zäh werden lässt. Visuelle Gestaltung++ : Grafiken, Tabellen und Schaukästen stellen wesentliche Aspekte heraus. Die Schrift ist gut lesbar, einzig die Überschriften verwirren. Neben den im Inhaltsverzeichnis aufgeführten gibt es eine Vielzahl weiterer in verschiedenen Schriftgrößen, die es dem Leser erschweren, nachzuvollziehen, an welcher Stelle des Verhandlungsprozesses er sich gerade befindet. Struktur/Gliederung+++ : Die Gliederung folgt einer klaren Struktur: Nach der Einleitung und der Vorstellung der Verhandlungsstile präsentiert Dall dem Leser Schritt für Schritt alles Wichtige und Wissenswertes entlang der fünf Verhandlungsphasen. Das Buch schließt mit Tipps zu verschiedenen Verhandlungstaktiken. Einzelne Abschnitte losgelöst zu lesen, ist schwierig. Verständlichkeit++++ : Das Buch ist für jedermann leicht verständlich geschrieben. Der gelungene Wechsel zwischen Theorie, anschaulichen Beispielen und praktischen Formulierungstipps erleichtert es dem Leser, das Buch zügig am Stück zu lesen. Eignung: Das Buch bietet einen guten Einstieg in und umfassenden Überblick über die vielen verschiedenen Facetten erfolgreicher Verhandlungsführung. Dall beleuchtet die Pros und Cons der verschiedenen Alternativen. So kann jeder Leser entsprechend seinem bevorzugten Verhandlungsstil und seiner Ziele entscheiden, welches der angebotenen Werkzeuge für ihn das richtige ist. Relevanz++++ : Das Buch konzentriert sich auf das Wesentliche, nämlich die sachliche Analyse der Verhandlungssituation und die daraus resultierenden Optionen für Verhandlungen. Dem Leser wird hier zwar nicht viel Neues geboten (das gibt es wohl auch nicht), aber ich bin sicher: Wer sich konsequent an Dalls Empfehlungen hält, wird seinen Verhandlungserfolg steigern können. (Marco Schröder, managerSeminare, 01.07.2011)

Kurzbeschreibung

Vorbereiten verhandeln durchsetzen. Erfolgreich verhandeln ist die größte Herausforderung im Geschäftsleben und gehört zu den Kernkompetenzen erfolgreicher Mitarbeiter und Führungskräfte. Die Methode, die Autor Martin Dall in seinem Buch präsentiert, bringt sofort messbare Ergebnisse für Praktiker. Der Trainer und Berater beschreibt, welche Fehler häufig in Verhandlungen gemacht werden und wie man sie vermeidet. Er zeigt, wie man in kritischen Momenten die Argumente richtig wählt, wie man strukturiert und logisch bleibt und mit Profi-Methoden das gewünschte Ergebnis erzielt. Vom Millionen-Deal bis zur anstehenden Gehaltsverhandlung: Dieses Buch hilft bei der Vorbereitung und beim Verhandeln mit fairen und unfairen Verhandlungspartnern.