

Handelsblatt Shop

 **WARENKORB** zeigen 
0 Artikel **0,00 €** | **KASSE »**
zzgl. Versand
[Startseite](#) | [Handelsblatt Editionen](#) | [Bücher](#) | [Multimedia](#) | [Business Lifestyle](#) | [Wein & Genuss](#) | [Kunst](#) | [Abos](#)

Go

[Neuheiten & Bestseller](#) | [Wirtschaft & Politik](#) | [Unternehmen & Management](#) | [Finanzen & Controlling](#) | [Recht & Steuern](#) | [Karriere](#) | [Weitere Bücher](#)

Martin Dall

DER VERHANDLUNGS-PROFI

Besser verhandeln – mehr erreichen



ZOOM

[Weitere Produkte](#)

Der Verhandlungs-Profi

Wir verhandeln täglich: im Büro, am Telefon, mit Freunden, Vorgesetzten, Kollegen und Partnern, meistens sind wir uns dessen gar nicht bewusst. Im Geschäftsleben gehört erfolgreiches Verhandeln zu den Kernkompetenzen – jedoch gibt es viele Menschen, die der Annahme sind, dass sie gar nicht zu verhandeln brauchen, weil sie Angst haben dabei schlecht auszusteigen. Martin Dall will in seinem Buch das Klischee aus der Welt räumen, dass es bei Verhandlungen immer einen Verlierer bzw. Gewinner gibt und deckt faule Kompromisse auf, die eine win-win-Situation schnell ins Gegenteil umschlagen lassen. Er beschreibt sofort anwendbare Werkzeuge und Techniken, um ein exzellenter Verhandler zu werden und unterstreicht diese durch Praxisbeispiele. Der Autor versucht vor allem eine rationale Verhandlungsführung zu veranschaulichen, deren wesentliche Erfolgsfaktoren auf gutem Zuhören und Informationsbeschaffung basieren. Nur wenn beide Verhandlungspartner exakt wissen, was Verhandlungsgegenstand ist und wer was erreichen will, können optimale Ergebnisse erzielt werden.

Dall, selbst Trainer und Berater, zeigt, welche Fehler häufig gemacht werden und wie man diese vermeiden kann. Sein Buch lehrt wie man – ob Millionendeal oder Gehaltsverhandlung – in kritischen Momenten richtig reagiert und wie man unfaire Verhandlungstricks erkennt und abwehrt.

 [Artikelbeschreibung drucken](#)

 Artikelnummer: HB 8415 **24,90 €**
inkl. gesetzl. MwSt. zzgl. [Versandkosten](#)

Anzahl:

 [Warenkorb](#) » [Artikel weiterempfehlen](#)

UNTERNEHMEN & MANAGEMENT

Marketing

Medien & weitere Wirtschaftszweige
 Personal
 Einkauf
 Unternehmensgründung und -führung
 Weitere Literatur

TOPSELLER - Bücher



BUCHTIPPS

**BeraterGuide - Das Jahrbuch für
 Beratung und Management 2011**

29,90 €

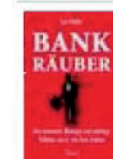
 [Warenkorb](#)


BUCHTIPPS

Malik - Management

Malik, Fredmund

39,90 €

 [Warenkorb](#)


WIRTSCHAFTSBUCHPREIS 2010

Bank Räuber

Müller, Leo

19,95 €

 [Warenkorb](#)


Handelsblatt Bücher

 Exklusive Zusammenstellung
 des amerikanischen Verkaufsprofis:
**Jeffrey Gitomer -
 Die Kunst des Verkaufens**

 JETZT ENTDECKEN 

 PRIMITIVO-
 VORTEILSPAKET