

- + Die Junge Wirtschaft
JW Vorteilsclub
- + Netzwerk
- + Service



JW vorteilsclub
Top-Angebote für JW Mitglieder



Erasmus für
Jungunternehmer



JW Business Portal
Verkaufen & Kaufen
Betriebsnachfolge
Kooperationen
Praktika & Jobs



Buchtipps: Der Verhandlungs-Profi

09.03.2011
Online-Redaktion (TB)



Besser verhandeln - mehr erreichen

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.

Martin Dall

Der Verhandlungs-Profi

Besser verhandeln - mehr erreichen
WirtschaftsWoche-Sachbuch

Linde Verlag, 2011
280 Seiten, geb.
ISBN: 9783709303351

Preis: 24,90 €