



Wichtige Neuerscheinungen - kurz kommentiert. März 2011

[Bücher](#)[Hörbücher](#)[eBooks](#)[English Books](#)[Geschenke](#)[Die ganze Welt der Bücher](#)

Es gibt immer etwas zu verhandeln



Martin Dall: Der Verhandlungs-Profi

Verhandlungstechniken zu lernen ist was für Gewerkschaftsbosse und Politiker? Weit gefehlt, denn wir befinden uns tagtäglich in Verhandlungssituationen. **Mit Vertretern, Lieferanten, Verkäufern, Käufern, mit Mitarbeitern und Chefs.** Für diese alltäglichen Verhandlungen hat Martin Dall **ein sehr gutes Buch** geschrieben, das den Verhandlungsprozess in 5 Phasen gliedert: 1. Vorbereiten, 2. Klären, 3. Vorschlagen, 4. Optimieren und 5. Abschließen. Immer mit **guten Beispielen und guten Begründungen** gespickt. So werden Sie angehalten, **Anker zu setzen** (zum Beispiel einen wesentlich höheren Preis zu nennen, als Sie erzielen wollen, oder einen wesentlich niedrigeren Preis, als Sie bezahlen wollen). Und Sie erfahren, wie Sie dem "Fluch des Gewinners" entgehen. Praktisch auch die **Methoden zum Bluffen und Druck ausüben** - auch wenn Sie diese Techniken nicht anwenden, ist es gut, sie zu kennen! Ein hervorragendes Buch, um künftig bessere Verhandlungsergebnisse zu erzielen! [mehr](#)

24,90 EUR*

» [In den Warenkorb](#)