

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. Es gibt jedoch viele Menschen, die der An-

nahme sind, dass sie gar nicht zu verhandeln brauchen, weil sie Angst haben, dabei schlecht auszustei-

gen. Der Autor 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. Es wird versucht, vor allem eine rationale Verhandlungsführung zu veranschaulichen, deren wesentliche Erfolgsfaktoren auf gutem Zuhören und Informationsbeschaffung basieren. Nur wenn beide Verhand-

lungspartner 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.

Martin Dall: Der Verhandlungs-Profi – Besser verhandeln, mehr erreichen, Linde Verlag, 280 Seiten, ISBN 978-3-7093-0335-1, € 24,90

