

TITEL DER WOCHE

Der Verhandlungs-Profi



Besser Verhandeln - mehr erreichen **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.

Martin Dall, 280 Seiten, gebunden
2011, Linde Verlag, 39.90 Fr.