



managerSeminare

DAS WEITERBILDUNGSMAGAZIN



Teamentwicklung: Harmonie als Hemmschuh

- ▶ Wann Harmonie unter Teammitgliedern zum Hindernis wird
- ▶ Konsequenzen der Eintracht für den Einzelnen, das Team, die Organisation
- ▶ 7 Regeln für Führungskräfte: So schaffen Sie konstruktiven Dissens

Boomerang Hiring: Deutsche Unternehmen entdecken die Alumni-Rekrutierung

Management des Ungewissen: Wie Führungskräfte mit dem Unkalkulierbaren umgehen lernen

Leadership Branding: Die Unternehmensmarke durch das Verhalten der Mitarbeiter stärken

Seminarmarkt: 120 aktuelle Weiterbildungen für Mitarbeiter und Führungskräfte

Der Verhandlungs-Profi



Um seine Empfehlungen zu untermauern, führt Dall eine Reihe wissenschaftlicher Studien an. Obwohl das Buch auf Typologisierungen verzichtet, bietet es für alle Verhandlungsphasen genügend Informationen, Formulierungshilfen und Empfehlungen – ohne dabei zu stark in die Tiefe zu gehen. Einige Aspekte werden z.T. mehrfach wiederholt, was das Lesen manchmal etwas zäh werden lässt. ■■■■

Gehalt

Grafiken, Tabellen und Schaukästen stellen wesentliche Aspekte heraus. Die Schrift ist gut lesbar, einzig die Überschriften verwirren. Neben den im Inhaltsverzeichnis aufgeführten gibt es eine Vielzahl weiterer in verschiedenen Schriftgrößen, die es dem Leser erschweren, nachzuvollziehen, an welcher Stelle des Verhandlungsprozesses er sich gerade befindet. ■■■■

Visuelle Gestaltung

Die Gliederung folgt einer klaren Struktur: Nach der Einleitung und der Vorstellung der Verhandlungsstile präsentiert Dall dem Leser Schritt für Schritt alles Wichtige und Wissenswerte entlang der fünf Verhandlungsphasen. Das Buch schließt mit Tipps zu verschiedenen Verhandlungstaktiken. Einzelne Abschnitte losgelöst zu lesen, ist schwierig. ■■■■

Struktur/ Gliederung

Das Buch ist für jedermann leicht verständlich geschrieben. Der gelungene Wechsel zwischen Theorie, anschaulichen Beispielen und praktischen Formulierungstipps erleichtert es dem Leser, das Buch zügig am Stück zu lesen. ■■■■

Verständlichkeit

Das Buch bietet einen guten Einstieg in und umfassenden Überblick über die vielen verschiedenen Facetten erfolgreicher Verhandlungsführung. Dall beleuchtet die Pros und Cons der verschiedenen Alternativen. So kann jeder Leser entsprechend seinem bevorzugten Verhandlungsstil und seiner Ziele entscheiden, welches der angebotenen Werkzeuge für ihn das richtige ist. ■■■■

Eignung

Das Buch konzentriert sich auf das Wesentliche, nämlich die sachliche Analyse der Verhandlungssituation und die daraus resultierenden Optionen für Verhandlungen. Dem Leser wird hier zwar nicht viel Neues geboten (das gibt es wohl auch nicht), aber ich bin sicher: Wer sich konsequent an Dalls Empfehlungen hält, wird seinen Verhandlungserfolg steigern können. ■■■■

Relevanz

seminar:markt

Spezialmarkt für Mitarbeiter- und Führungskräftequalifizierung

Wie finden Sie

über 20.000 Seminare

zur Mitarbeiter- und
Führungskräftequalifizierung



www.seminarmarkt.de

Wir setzen auf Qualität:



manager:seminare

