



Hartwig Eckert / Andreas Kambach

Dynamisch verhandeln

Entscheiden, was andere entscheiden

2014. 157 Seiten. 6 Abb. 2 Tab.

(978-3-497-02468-1) gb

€ [D] 16,90 / € [A] 17,40

(alle Preise inkl. gesetzlicher MwSt.)

- [Kurztext](#)
- [Inhalt](#)
- [Autoreninfo](#)
- [Leseprobe](#)

Kurztext

Alles Verhandlungssache

Wir verhandeln den lieben langen Tag – mit dem Geschäftskunden, um einen Auftrag zu erhalten. Mit dem Lebenspartner, um einen Streit zu umgehen. Oder mit dem Beamten, um das Bußgeld herunterzuhandeln. Aber mit welcher Verhandlungsstrategie führt man so ein Gespräch? Mit diesem Buch trainieren Sie, die richtigen Fragen zu stellen, um auf die Motive Ihrer Verhandlungspartner passgenau zu reagieren. Festgefahrene Streitgespräche lassen sich so zugunsten kreativer Lösungskonstruktionen auflösen. Hartwig Eckert und Andreas Kambach erklären anhand von lebendigen Beispielen, wie dieses dynamische Verhandeln funktioniert und wie man unnötige Grabenkämpfe gekonnt umgeht. Ein unverzichtbares Buch für alle, die ihre Verhandlungsstrategie verbessern wollen.

Inhalt

Das vollständige und ausführliche [Inhaltsverzeichnis](#) können Sie sich als PDF-Datei herunterladen (mit Adobe Acrobat Reader, neueste Version, zu öffnen).

Autoreninformation

Prof. Dr. **Hartwig Eckert** ist Trainer der Triple A GmbH Hamburg für Stimme, Gesprächsführung und Persönlichkeitsentwicklung. Er ist zertifizierter Trainer der Paul Ekman International PLC. Er war tätig an der Universität Flensburg als Professor für

Sprachwissenschaft.

Andreas Kambach ist Geschäftsführer der Triple A GmbH Hamburg. Er hat berufliche Erfahrung als Vertriebsleiter und als Vertriebstrainer mit den Schwerpunkten Verhandeln und Akquisetraining.

Leseprobe

Eine [Leseprobe](#) können Sie sich als PDF-Datei herunterladen (mit Adobe Acrobat Reader, neueste Version, zu öffnen).

Das könnte Sie auch interessieren



Eckert, Hartwig

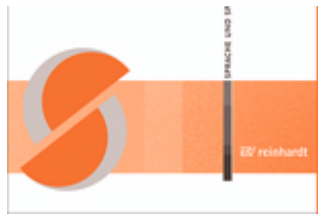
Sprechen Sie noch oder werden Sie schon verstanden? (2012)



Eckert, Hartwig

Sprechen Sie noch oder werden Sie schon verstanden? (Hörbuch) (2011)





Eckert, Hartwig (Hrsg.)
Wirtschaftsrhetorik (2013)



Hockel, Curd Michael / Jiraneck, Heinz
Coaching lernen (2012)



Kirberger, Andreas
Öffentlich mitreden – sicher und selbstbewusst (2013)

•