



Hartwig Eckert / Andreas Kambach

Dynamisch verhandeln

Entscheiden, was andere entscheiden

2. Auflage 2019. 160 Seiten. 6 Abb. 2 Tab.

Innenteil zweifarbig.

(978-3-497-02859-7) gebunden

€ [D] 16,90 / € [A] 17,40

(alle Preise inkl. gesetzlicher MwSt.)

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

Kurztext

Wie führt man erfolgreich Verhandlungsgespräche? Trainieren Sie mit dem Paradigmenwechsel in diesem Buch: Entdecken und formulieren Sie durch Tiefenhören die indirekten Zugeständnisse Ihres Gegenübers. Fokussieren Sie nicht mehr auf das Strittige, sondern lenken Sie die Aufmerksamkeit auf dieses konzedierte Territorium: So verwandeln Sie endlose Sitzungen in dynamisches Verhandeln. Ein Trainingsbuch für alle, die ihr Verhandlungsgeschick von Grund auf überdenken und erneuern wollen.

Inhalt

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

Zielgruppe

Alle, die ihren Verhandlungsstil beruflich und privat verbessern wollen

Autoreninformation

Prof. Dr. **Hartwig Eckert** ist Trainer der Triple A GmbH Hamburg für Stimme, Gesprächsführung und Persönlichkeitsentwicklung und zertifizierter Trainer der Paul Ekman International PLC.

Andreas Kambach ist Geschäftsführer der Triple A GmbH Hamburg; Schwerpunkte 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 / Jiranek, Heinz

Coaching lernen (2012)



Kirberger, Andreas

Öffentlich mitreden - sicher und selbstbewusst (2013)

•