



Hartwig Eckert / Andreas Kambach

## Dynamisch verhandeln (EPUB)

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

Innenteil zweifarbig.

(978-3-497-61138-6) E-Book

Preis E-Book: € [D] 15.99

(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, Prof. Dr. Hartwig (Hrsg.)

## Wirtschaftsrhetorik (2013)



Hockel, Curd Michael / Jiranek, Heinz  
**Coaching lernen** (2012)



Kirberger, Andreas  
**Öffentlich mitreden - sicher und selbstbewusst** (2013)

•