

Verhandlungstipps fr Dummies Das Pocketbuch

Von Michael C. Donaldson

ePub | *DOC | audiobook | ebooks | Download PDF



[Download](#)

[Read Online](#)

Produktinformation -Verkaufsrank: #445259 in eBooksVerffentlicht am: 2015-03-23Erscheinungsdatum: 2015-03-23File Name: B00WBHJV8W | File size: 19.Mb

Von Michael C. Donaldson : Verhandlungstipps fr Dummies Das Pocketbuch before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Verhandlungstipps fr Dummies Das Pocketbuch:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Kompakt und praktischVon Stempelfee84Das Buch ist klasse. Es hat mir bei meinen Verhandlungen sehr geholfen, nachdem die erste Verhandlung im Sand verlaufen ist. Fr mich sehr hilfreich war auch der Bereich der Krpersprache.

Sehr hilfreich fand ich den Bereich über die Körpersprache. Davon konnte ich einiges gebrauchen. Auch andere Tipps waren sehr nützlich und hilfreich. Jeder, der noch keine Erfahrungen im "Verhandeln" hat, kann diese Lektüre wärmstens empfehlen. 0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Zum Drüberfliegen Von Wolfgang Hallerrecht nett - geniale Tipps kann man sich natürlich nicht erwarten. Wer mal wieder ein paar Grundregeln nachlesen will und dafür nur ein paar Minuten u. Euros opfern will, der soll zuschlagen (beim Buch - nicht beim Autor), ist also eher was für selbständig denkende Menschen... 0 von 1 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Hat geholfen Von Customer Ich habe das Buch meinem Mann vor seinem letzten Bewerbungsgespräch in die Hand gedrückt, denn Verhandeln war nicht seine Stärke. Das vorgeschlagene Gehalt wird dankend angenommen, denn es reicht ja gut zum Leben. Gestützt mit dem Wissen ging es dieses Mal viel besser: Das "Mehr" der verhandelten Summe war nicht berragend - aber hat verhandelt, sich "getraut" und es hat geklappt. Ich bin sicher, dass nächste Gespräch wird mit noch mehr Selbstbewusstsein geführt ;-)

Kurzbeschreibung Verhandlungen sind oft notwendig, als man denkt: bei der Arbeit, beim Autokauf oder wenn es um die Ausgehzeiten des Nachwuchses geht. "Verhandlungstipps für Dummies. Das Pocketbuch" vermittelt Ihnen das Wichtigste für eine erfolgreiche Verhandlung. Der Autor zeigt, wie man realistische Ziele setzt und die richtigen Fragen stellt, wie man erfolgreich kommuniziert, die Körpersprache der Verhandlungspartner beobachtet und die eigene gekonnt einsetzt. Erfahren Sie, wie man Konfliktpotenzial erkennt, Verhandlungsfallen umgeht, geschickt Lösungswege findet und die Verhandlung schließlich zum Abschluss bringt. Werden Sie zum gewieften Verhandlungsprofi, den so leicht nichts mehr aus der Ruhe bringt! Kurzbeschreibung Verhandlungen sind oft notwendig, als man denkt: bei der Arbeit, beim Autokauf oder wenn es um die Ausgehzeiten des Nachwuchses geht. "Verhandlungstipps für Dummies. Das Pocketbuch" vermittelt Ihnen das Wichtigste für eine erfolgreiche Verhandlung. Der Autor zeigt, wie man realistische Ziele setzt und die richtigen Fragen stellt, wie man erfolgreich kommuniziert, die Körpersprache der Verhandlungspartner beobachtet und die eigene gekonnt einsetzt. Erfahren Sie, wie man Konfliktpotenzial erkennt, Verhandlungsfallen umgeht, geschickt Lösungswege findet und die Verhandlung schließlich zum Abschluss bringt. Werden Sie zum gewieften Verhandlungsprofi, den so leicht nichts mehr aus der Ruhe bringt! über den Autor und weitere Mitwirkende Michael C. Donaldson ist Anwalt für Medienrecht. Er leitet Seminare und Vorträge über Verhandlungsstrategien an Universitäten, bei Jahreshauptversammlungen und in Konzernen in den USA, Asien und Europa.