



Verhandeln im Grenzbereich: Strategien und Taktiken für schwierige Fälle

Matthias Schranner

 **Download**

 **Online Lesen**

Verhandeln im Grenzbereich: Strategien und Taktiken für schwierige Fälle
Matthias Schranner

 [Download Verhandeln im Grenzbereich: Strategien und Taktiken für
...pdf](#)

 [Read Online Verhandeln im Grenzbereich: Strategien und Taktiken für
...pdf](#)

Verhandeln im Grenzbereich: Strategien und Taktiken für schwierige Fälle

Matthias Schranner

Verhandeln im Grenzbereich: Strategien und Taktiken für schwierige Fälle Matthias Schranner

Downloaden und kostenlos lesen Verhandeln im Grenzbereich: Strategien und Taktiken für schwierige Fälle Matthias Schraner

256 Seiten

Amazon.de

"Ein Geschäft ist immer dann gut, wenn beide Seiten zufrieden sind", heißt es in Asien. Meist geht dem Gefühl der Zufriedenheit eine Verhandlung voraus. Und auch im ganz alltäglichen Leben, in der Partnerschaft, der Kindererziehung oder dem Beruf läuft nichts ohne Besprechung des Für und Wider der eigenen Meinung und der des Partners. Oft laufen diese Angleichungen der Standpunkte auch relativ zügig und ohne größere Probleme ab. Was aber tun, wenn die Standpunkte unüberbrückbar scheinen und sich nur noch Grabenkrieg oder Aufgabe anbieten? Hierzu hat sich Matthias Schraner in seinem Buch Gedanken gemacht. Der ehemalige Verhandlungsführer der Polizei baut auf seine Erfahrungen bei Geiselnahmen, Banküberfällen und Verhören auf -- und extrahiert aus diesen sehr schwierigen Situationen Gesetzmäßigkeiten für Verhandlungen, die auch dem unbescholtenen Bürger das tägliche Leben erleichtern. Denn die Verhaltensweisen, nach denen Menschen in Verhandlungsgesprächen reagieren, sind in den meisten Fällen ähnlich. Und so hat Schraner seine Ratschläge in sieben "Gesetze" des Vorgehens eingebettet, die von der Vorbereitung über die Erarbeitung einer geschickten Verhandlungsstrategie bis hin zur Entdeckung von Machtstrukturen und zur Einhaltung von Vereinbarungen reichen. Schon die Kapitel über die sinnvolle Vorbereitung von Verhandlungen in dem 250 Seiten starken Werk sind höchst lesenswert und bergen auch für gewiefte Verhandler interessante Aspekte. So richtig spannend wird das Buch aber erst, wenn die Vorgehensweisen für richtige harte Fälle beschrieben werden, die den überwiegenden Teil des Werkes ausmachen. Wie etwa bekommen Sie "in feindlichem Terrain" Ihren Partner schon vor Verhandlungsbeginn von seinem "Thron" herunter? Ganz einfach: Bleiben Sie zwei Schritte nach Betreten des Verhandlungsraumes stehen und begrüßen Sie ihn vorerst mit Kopfnicken. Der Partner wird unweigerlich aufstehen und Ihnen entgegen gehen. Punktgewinn! Und wann und wie sollten Sie Macht demonstrieren oder einsetzen? Wann hilft drohen, wann betteln, wann nachgeben? Wie gehen Sie mit Stress um? Schraner bringt hier gute, klar verständliche Tipps, Tricks und Vorgehensweisen. Gut: Eingängige Grafiken untermauern das Geschriebene. Das klar strukturierte Buch ist nicht nur hervorragend geeignet, sich im Berufsleben besser zu positionieren, geschickter über die eigene Position zu verhandeln oder bessere Verkaufs- und Auftragsergebnisse zu erzielen. Selbst für den privaten Bereich, etwa zur Vermeidung (oder zum Überstehen) eines Rosenkrieges finden sich hier sehr interessante, gut nachvollziehbare Anmerkungen. Und das Beste: Schraners Werk ist so eingängig und auch spannend geschrieben, dass der erste Lesevorgang voraussichtlich in einem Rutsch erfolgt. Deshalb die klare Wertung: Höchst empfehlenswert. - *Horst-Joachim Hoffmann* Pressestimmen

"Herrler klingt nicht aufgesetzt und betont dennoch ausreichend star, damit das Hörbuch nicht langweilig wird." (Der-Hoerspiegel.de) Kurzbeschreibung

Anhand zahlreicher Praxisbeispiele aus dem privaten und beruflichen Bereich werden verschiedene Techniken erläutert, wie man erfolgreich in Gehalts-, Verkaufs- und Vertragsverhandlungen vorgeht. Denn fast jeden Tag führen wir Verhandlungen, welche oft einen unbefriedigenden Verlauf nehmen: weil wir gestreßt sind, weil wir mit aggressivem oder unfairem Verhalten konfrontiert sind oder weil uns die Situation schlicht überfordert. Dieses Buch zeigt jedoch, wie durch gründliche Vorbereitung, eine ausgesuchte Strategie und zielgerichtete Taktik beide Seiten zu einem zufriedenstellenden Ergebnis gelangen. Wenn Sie Herrn Schraner als Redner buchen möchten, kontaktieren Sie bitte die Econ Referenten-Agentur.

Download and Read Online Verhandeln im Grenzbereich: Strategien und Taktiken für schwierige Fälle Matthias Schraner #SY0C54JWP98

Lesen Sie Verhandeln im Grenzbereich: Strategien und Taktiken für schwierige Fälle von Matthias Schraner für online ebookVerhandeln im Grenzbereich: Strategien und Taktiken für schwierige Fälle von Matthias Schraner Kostenlose PDF d0wnl0ad, Hörbücher, Bücher zu lesen, gute Bücher zu lesen, billige Bücher, gute Bücher, Online-Bücher, Bücher online, Buchbesprechungen epub, Bücher lesen online, Bücher online zu lesen, Online-Bibliothek, greatbooks zu lesen, PDF Beste Bücher zu lesen, Top-Bücher zu lesen Verhandeln im Grenzbereich: Strategien und Taktiken für schwierige Fälle von Matthias Schraner Bücher online zu lesen.Online Verhandeln im Grenzbereich: Strategien und Taktiken für schwierige Fälle von Matthias Schraner ebook PDF herunterladenVerhandeln im Grenzbereich: Strategien und Taktiken für schwierige Fälle von Matthias Schraner DocVerhandeln im Grenzbereich: Strategien und Taktiken für schwierige Fälle von Matthias Schraner MobipocketVerhandeln im Grenzbereich: Strategien und Taktiken für schwierige Fälle von Matthias Schraner EPub