

Flexibel verhandeln

Die vier Fälle der NEGO-Strategie

Wie Sie in privaten und beruflichen Verhandlungen geschickt navigieren

Mal ehrlich, streiten Sie noch oder verhandeln Sie schon? Mit Freund oder Feind? In privaten und beruflichen Verhandlungen treffen wir auf beide. Echte Profis verhandeln deshalb immer flexibel und beherrschen eine große Klaviatur. Einerseits wollen sie auf Augenhöhe nachhaltige Ergebnisse erzielen. Andererseits wollen sie ihre Vorstellungen durchsetzen und als Gewinner aus der Verhandlung gehen. Wie kann dieser scheinbare Spagat gelingen?

In ihrem neuen Buch zeigt die Verhandlungsexpertin Jutta Portner, wie Sie sich optimal mit der NEGO-Strategie auf jeden Verhandlungspartner einstellen – besonders hilfreich, wenn Ihr Umfeld von Eigennutz und Konkurrenz geprägt ist. Durch eine genaue **Analyse der vier Situationen des flexiblen Verhandelns**, in denen **FREUND AUF FREUND**, **FEIND AUF FEIND**, sowie **FREUND AUF FEIND** oder **FEIND AUF FREUND** trifft, spielt sie anschaulich alle Varianten durch. Ob bei privaten Trennungen, Gehaltsverhandlungen oder komplexen beruflichen Verhandlungen, Sie erfahren, wie Sie gleichzeitig kooperieren und konkurrieren können. So gelingt jede Verhandlung.

Wie Sie in privaten und beruflichen Verhandlungen geschickt navigieren Mal ehrlich, streiten Sie noch oder verhandeln Sie schon? Mit Freund oder Feind? In privaten und beruflichen Verhandlungen treffen wir auf beide. Echte Profis verhandeln deshalb immer flexibel und beherrschen eine große Klaviatur. Einerseits wollen sie auf Augenhöhe nachhaltige Ergebnisse erzielen. Andererseits wollen sie ihre Vorstellungen durchsetzen und als Gewinner aus der Verhandlung gehen. Wie kann dieser scheinbare Spagat gelingen? In ihrem neuen Buch zeigt die Verhandlungsexpertin Jutta Portner, wie Sie sich optimal mit der NEGO-Strategie auf jeden Verhandlungspartner einstellen – besonders hilfreich, wenn Ihr Umfeld von Eigennutz und Konkurrenz geprägt ist. Durch eine genaue Analyse der vier Situationen des flexiblen Verhandelns, in denen **FREUND AUF FREUND**, **FEIND AUF FEIND**, sowie **FREUND AUF FEIND** oder **FEIND AUF FREUND** trifft, spielt sie anschaulich alle Varianten durch. Ob bei privaten Trennungen, Gehaltsverhandlungen oder komplexen beruflichen Verhandlungen, Sie erfahren, wie Sie gleichzeitig kooperieren und konkurrieren können. So gelingt jede Verhandlung.



34,90 €

32,62 € (zzgl. MwSt.)

Lieferfrist: bis zu 10 Tage

Artikelnummer: 9783869367552

Medium: Buch

ISBN: 978-3-86936-755-2

Verlag: GABAL

Erscheinungstermin: 21.03.2017

Sprache(n): Deutsch

Auflage: 1. Auflage 2017

Serie: Dein Business

Produktform: Gebunden

Gewicht: 786 g

Seiten: 360

Format (B x H): 156 x 230 mm

