

(Download free pdf) IRRE Verhandeln

IRRE Verhandeln

Von Angelika Schulz-Fuss

*Download PDF | ePub | DOC | audiobook | ebooks



DOWNLOAD



+

READ ONLINE

Produktinformation -Verkaufsrang: #1303092 in BcherVerffentlicht am: 2012-11-01Abmessungen: 9.37 x .79b x 6.85l, Einband: Taschenbuch220 Seiten | File size: 27.Mb

Von Angelika Schulz-Fuss : IRRE Verhandeln before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised IRRE Verhandeln:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Absolut praxisgerecht und sehr hilfreichVon carla s.In meiner beruflichen Praxis habe ich stndig mit Verhandlungen zu tun, da ich im strategischen Einkauf arbeite. Ich habe bereits viele Verhandlungsbcher gelesen. IRRE Verhandeln ist einfach anders und gibt ein umfassendes Bild von Verhandeln. Fr mich "alten Hasen" gab es trotzdem viele neue Anregungen - die innere Verhandlung, die emotionale und die intellektuelle Vorbereitung, die systemischen Fragen anstatt zu argumentieren, etc. Die Checklisten ntze ich tglich. Sehr zu empfehlen!1 von 4 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Irre einfach UND irre genial! Ich bin begeistert!Von AlexandraVerhandlungen lsten in der

Vergangenheit immer wieder mal Magenschmerzen aus. Mit Hilfe von IRRE verhandeln gehen diese der Vergangenheit an. Genial und einfach ist das IRRE-System. Und das komplett OHNE diese fiesen Tricks! Verhandeln wird durch diese hervorragende Lektüre planbarer, weil die intellektuellen und emotionalen Facetten beleuchtet werden. Man begegnet sich auf Augenhöhe, schafft Vertrauen und stärkt die Beziehung. Daraus resultiert ein Mehrwert für beide Parteien. Beide Seiten profitieren vom Erfolg - das ist langfristig gesehen die einzig beste Lösung! Wie das gelingt? Ganz einfach mittels systemischer Fragen anstatt Argumenten. Das schafft Klarheit in einem selbst und beim Verhandlungspartner. Lösungen zeigen sich immer einfach und schnell. Dieses Skript ist sehr empfehlenswert! Jeder Mensch profitiert tagtäglich davon, nicht nur in beruflichen Verhandlungen! Ich bin jetzt für die Zukunft bestens gerüstet! Und diese Trickser können sich anschnallen - ihre teuflischen Tricks treffen ab sofort ins Leere!

Kurzbeschreibung IRRE Verhandeln bringt auf den Punkt, wie Sie mehr als Ihre eigenen Ziele erreichen können durch den Austausch ehrlicher Information, ganz ohne Bluffen, Lügen und Tricksen. Stattdessen ermöglichen eine innere Haltung von Aufrichtigkeit, emotionaler Ebenbürtigkeit und ehrlichem Interesse an Ihrem Verhandlungspartner verbunden mit professioneller Fragetechnik die Entwicklung von nachhaltigen Mehr-Wert-Lösungen. Das von der Autorin entwickelte Verhandlungsmodell IRRE - Strukturiert Verhandeln in zwei Spannungsfelder (Personen- und Strategieebene) - denkt ganzheitlich und berücksichtigt Erkenntnisse der modernen Gehirnforschung - zeigt fünf Verhandlungsstrategien, deren Umsetzung und Auswirkungen. Mit vielen praktischen Anregungen für den beruflichen und privaten Verhandlungsalltag, sowie vielen Beispielen, Tipps und Checklisten.