



Nur wer effektiv verhandelt, bekommt im Leben, was er will!

Der Wirtschaftspsychologe und Bestsellerautor Jack Nasher entschlüsselt die Geheimnisse der erfolgreichsten Verhandler.

(ddp direct) Viele Alltagssituationen sind Verhandlungsszenarien. Ob man den besten Platz im Restaurant bekommt, den PC im Laden zum wirklich günstigsten Preis ergattert oder mit der Zahl auf seinem Gehaltszettel zufrieden ist? All das sind Ergebnisse von Verhandlungen. Wissenschaftler gehen davon aus, dass wir knapp vierzig Stunden pro Woche verhandeln! Da liegt es auf der Hand, wie sehr man das eigene Leben verbessern könnte, würde man in Verhandlungen besser abschneiden. Denn eins steht fest: Wir bekommen niemals das, was wir verdienen, sondern immer das, was wir verhandeln.

Jack Nasher weiß, wie sehr Lebenserfolg vom persönlichen Verhandlungsgeschick abhängt. Es sind oft nur wenige Sekunden, die über große oder kleine Vermögen entscheiden. Wie man diese wenigen Sekunden optimal nutzt, um zu bekommen, was man will, das zeigt Nasher in seinem neuen Buch. Es enthält die effektivsten Verhandlungstechniken, die Praxis und Forschung entwickelt haben. In seinem neuen Buch "DEAL. Du gibst mir, was ich will!" erklärt Nasher verständlich und präzise, was Macht in einer Verhandlung bedeutet, und wie man sie steigern kann. Er zeigt, mit welchen Kommunikationstechniken man in wenigen Sekunden eine Beziehung zum Verhandlungspartner aufbaut und die Interessen und Taktiken des Gegenübers durchschaut. Er erklärt, in welchem Moment man das erste Angebot vorlegen und wann man lieber schweigen sollte.

Nasher entschlüsselt die erfolgreichsten Prinzipien der Verhandlungsführung, wissenschaftlich fundiert, aber direkt praktisch umsetzbar, unterhaltsam und mit vielen Beispielen aus Wirtschaft und Alltag und zeigt, wie sich jeder die subtilen Tricks der Profis zunutze machen kann und nie mehr auf verhandlungspsychologische Glatteis gerät.

Jack Nasher ist Wirtschaftspsychologe und Jurist. Er studierte und lehrte an der Oxford University und ist zurzeit Professor für Führung und Organisation an der Munich Business School. Jack Nasher berät internationale Unternehmen und hält weltweit Vorträge und Seminare zu Kommunikation und Verhandlungstechnik.

Weitere Informationen zum Buch:

Jack Nasher

Deal!

Du gibst mir, was ich will

2013, geb. mit Schutzumschlag, 224 Seiten

D 19,99 ? / A 20,60 ? / CH 28,90 Fr.*;

ISBN 978-3-593-39821-1

<http://www.campus.de/sachbuch/Wirtschaft/Deal!.101512.html>

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:

<http://shortpr.com/klcke9>

Permanente Link zu dieser Pressemitteilung:

<http://www.themenportal.de/wirtschaft/nur-wer-effektiv-verhandelt-bekommt-im-leben-was-er-will-30499>

Pressekontakt

Campus Verlag GmbH

Frau Heike Kronenberg

Kurfürstenstraße 49

60486 Frankfurt

kronenberg@campus.de

Firmenkontakt

Campus Verlag GmbH

Frau Heike Kronenberg

Kurfürstenstraße 49

60486 Frankfurt

shortpr.com/klcke9

kronenberg@campus.de

Campus Frankfurt / New York ist einer der erfolgreichsten konzernunabhängigen Verlage für Wirtschaft und Gesellschaft. Campus-Bücher leisten Beiträge zu politischen, wirtschaftlichen, historischen und gesellschaftlichen Debatten, stellen neueste Ergebnisse der Forschung dar und liefern kritische Analysen.