

Verhandlungspartner gewinnen, nicht besiegen

03.06.2014, 17:09 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *READ - Rüdenauer Edition Autor Digital*



Besser verhandeln – mehr gewinnen, eBook, ISBN 978-3-943788-10-5, 276 S., EUR 29,95

„Vor dem Gewinnen steht das Beginnen“, lautet ein Sprichwort. Verhandlungen erfordern bereits im Vorfeld sehr viel Wissen, Wissen vom Verhandlungspartner, von seinen Motiven und Zielen, seinen wirklichen und wahrgenommenen Handlungsbedingungen, vom Verhandlungsgegenstand und wie der Verhandlungspartner ihn wahrnimmt. Gewißheiten müssen dabei strikt von Vermutungen und Hypothesen getrennt werden. Nicht Sicheres muß, soweit irgend möglich, in der Verhandlung geprüft werden.

Auch sich selbst, seine Motive und Ziele, seine wahrgenommenen Handlungsbedingungen und seinen Verhandlungsgegenstand sollte ein Verhandler gründlich durchdenken.

Leider und zum Nachteil der Ergebnisse, wird die Verhandlungsvorbereitung allzuoft vernachlässigt. Ausreden sind dann zwar schnell gefunden, aber der Schaden bleibt. Das muß nicht sein. Verhandlungsvorbereitung ist vor allem deshalb so

wichtig, weil gelungene Verhandlungen sich dadurch auszeichnen, daß alle Beteiligten mit den Ergebnissen zufrieden sind. Wenn es weder Sieger noch Besiegte gibt, werden alle Beteiligten gerne wieder Verhandlungen miteinander führen. Je gründlicher die Vorbereitung, desto eher gelingt es, in der Verhandlung dafür die Voraussetzungen zu schaffen. Auch diese wichtige Erfahrung gerät nicht selten aus dem Blick.

Wenn der berufliche oder wirtschaftliche Erfolg maßgeblich von der Fähigkeit erfolgreichen Verhandelns abhängt, wie das z.B. bei Führungskräften und Verkäufern regelmäßig der Fall ist, stellt sich zwangsläufig die Frage, wie man seine Chancen besser nutzen kann. Den kürzesten Weg zu Rat und Hilfe liefert der praktische Assistent und Soforthelfer „Besser verhandeln – mehr gewinnen – Ihr praktischer Assistent und Soforthelfer für erfolgreiche Verhandlungen in Führung und Verkauf“, der bei READ – Rüdener Edition Autor Digital (www.read.ruedenauer.de) erschienen ist (eBook, ISBN 978-3-943788-10-5, 276 S., EUR 29,95).

Den praktischen Hinweisen, Hilfen und Tipps des umfangreichen Ratgebers und Soforthelfers liegen mehr als 30jährige Erfahrungen des Verfassers in der Weiterbildung und im Coaching von professionellen Verhandlern zugrunde. Dementsprechend werden die wichtigsten Methoden und Techniken der Verhandlungspsychologie, der Verhandlungsvorbereitung und der Verhandlungsdurchführung übersichtlich, praxisnah und sofort anwendbar dargestellt.

Eine Druckausgabe dieses Ratgebers und Helfers ist unter dem Titel „Gewinnen ohne zu siegen“ (ISBN 3-89811-059-1 Hamburg 1999, 274 S. EUR 29,65) versandkostenfrei beim Verlag (www.read.ruedenauer.de) direkt erhältlich.

READ Pressestelle

Portrait

READ – Rüdener Edition Autor Digital ist ein eBook-Verlag, der auf praxisorientierte Fachliteratur für berufliche und politische Kommunikation und Führung sowie auf die Herausgabe zeitlos-zeitkritischer Aphorismen- und Gedichtbände von Prof. Querulix spezialisiert ist.

News-ID: 798785 • Views: 110 (Stand: 22.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/798785/Verhandlungspartner-gewinnen-nicht-besiegen.html>