



## **Flexibel verhandeln: Die vier Fälle der NEGOTIATION-Strategie (Dein Business)**

 **Download**

 **Online Lesen**

[Click here](#) if your download doesn't start automatically

# Flexibel verhandeln: Die vier Fälle der NEGO-Strategie (Dein Business)

*Jutta Portner*

Flexibel verhandeln: Die vier Fälle der NEGO-Strategie (Dein Business) Jutta Portner

 [Download Flexibel verhandeln: Die vier Fälle der NEGO-Stra ...pdf](#)

 [Online lesen Flexibel verhandeln: Die vier Fälle der NEGO-St ...pdf](#)

## **Downloaden und kostenlos lesen Flexibel verhandeln: Die vier Fälle der NEGO-Strategie (Dein Business) Jutta Portner**

---

360 Seiten

Kurzbeschreibung

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 Verhandeln, 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. Über den Autor und weitere Mitwirkende

Jutta Portner ist Gründerin und Geschäftsführerin von C-TO:BE | THE COACHING COMPANY und spezialisiert auf Verhandlungsführung und Verhandlungsberatung. Als Business Coach und Management Trainer ist sie für internationale Unternehmen wie Daimler, Volkswagen, Procter & Gamble, Airbus u.a. tätig und führt weltweit Verhandlungstrainings für Führungskräfte durch. Jutta Portner lebt in Ambach am Starnberger See.

Download and Read Online Flexibel verhandeln: Die vier Fälle der NEGO-Strategie (Dein Business) Jutta Portner #F8WA5VERLDI

Lesen Sie Flexibel verhandeln: Die vier Fälle der NEGO-Strategie (Dein Business) von Jutta Portner für online ebook Flexibel verhandeln: Die vier Fälle der NEGO-Strategie (Dein Business) von Jutta Portner 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 Flexibel verhandeln: Die vier Fälle der NEGO-Strategie (Dein Business) von Jutta Portner Bücher online zu lesen. Online Flexibel verhandeln: Die vier Fälle der NEGO-Strategie (Dein Business) von Jutta Portner ebook PDF herunterladen Flexibel verhandeln: Die vier Fälle der NEGO-Strategie (Dein Business) von Jutta Portner Doc Flexibel verhandeln: Die vier Fälle der NEGO-Strategie (Dein Business) von Jutta Portner Mobipocket Flexibel verhandeln: Die vier Fälle der NEGO-Strategie (Dein Business) von Jutta Portner EPub