



## Sachgerecht verhandeln : der Weg zum Interessenausgleich

By Günter Lehmann

Renningen-Malmsheim : Expert-Verl., 2000. kart. Condition: Neu. Gebrauch - Sehr gut verlagsfrische Restauflage, minimale Lagerspuren, ungelesen, sehr guter Zustand - Der Autor bezieht sein Buch auf den beruflichen Alltag: »In manchen Fällen merkt man erst im Verlauf des Gesprächs, dass man sich in einer Verhandlung befindet.« Also meint er mit »Verhandlung« auch die vielen kleinen Tagtäglichkeiten, aber natürlich auch die ganz offiziell anberaumten und sorgsam vorzubereitenden Verhandlungen. Dafür ist die Lektüre ein inhaltsreicher und interessanter Ratgeber. Verhandeln bedeutet, einen Interessenausgleich zu finden. Diese Einsicht und ihre Bedeutung für den Erfolg nimmt der Autor als Grundlage. Weil es ihm gelingt, auf verständliche Weise auch die Hintergründe für Verhandlungstaktik und Verhandlungsgeschick, Verhandlungserfolg oder Misserfolg deutlich zu machen, wird es dem Leser nicht schwer fallen, die Grundzüge erfolgreichen Verhandeln zu erlernen. Doch vordergründig bleibt die Handlungsorientierung; die Begründung ist immer nur Mittel zum Zweck. Es ist ein Buch für die Praxis. Viele Übersichten, Zusammenstellungen, Checklisten und Beispiele machen den Stoff anschaulich und einprägsam. 0 pp. Deutsch.



**READ ONLINE**  
[ 5.93 MB ]

### Reviews

*It is easy in read through easier to fully grasp. it had been writtern very completely and useful. I am pleased to let you know that here is the greatest book we have read during my personal life and could be he very best book for possibly.*

-- Miss Marge Jerde

*It is really an remarkable publication i actually have possibly study. It usually is not going to cost excessive. Its been written in an exceedingly basic way and is particularly only right after i finished reading this publication through which basically transformed me, affect the way i think.*

-- Dr. Breana O'Kon