



Verhandeln will gelernt sein

Mit Hilfe der Audio-Trainings-CD „Nachhaltig Verhandeln“ kann man jetzt auf eigene Faust lernen, wie man in einer Verhandlungssituation einen kühlen Kopf bewahrt und schließlich zu einer Einigung gelangt, die den Vorstellungen beider Parteien gerecht wird und weit mehr ist als ein (fauler) Kompromiss.

Wir alle treten täglich in Verhandlungen, sowohl im Berufsleben, als auch privat. Im Arbeitsteam verhandeln wir darüber, wer welche Aufgaben übernimmt, bis wann etwas erledigt werden muss, aber auch über Preise, Gehälter, gewisse Rahmenbedingungen oder Anforderungen. Im Privaten geht es vielleicht um ganz andere Dinge, aber auch hier verhandeln wir ständig bewusst oder unbewusst über Anschaffungen im Haushalt, die Höhe des Taschengeldes für die Kinder oder schlicht, in welches Restaurant wir gehen möchten.

Der erfahrene Verhandlungscoach und -trainer Rainer Manderla skizziert im Hörbuch verschiedene Verhandlungsstrategien, analysiert ihre Wirksamkeit und beschreibt praxisnah, wie Menschen in Verhandlungen gegensätzliche Positionen in gemeinsame Ziele umkehren können. Es geht ihm letztendlich darum, dem Hörer Werkzeuge zur erfolgreichen Verhandlungsführung an die Hand zu geben, mit denen es gelingt, auch in schwierigen Gesprächssituationen nicht aus den Augen zu verlieren, was einem persönlich wirklich wichtig ist. Denn das ist die entscheidende Frage, die jeder Verhandlung voraus geht: was will ich eigentlich erreichen?

Mit der CD wird man natürlich nicht sofort zum Verhandlungsprofi, aber sie gibt einem die nötigen Strategien und Methoden an die Hand, um mit viel Übung einer zu werden. Die Audio-Trainings-CD „Nachhaltig Verhandeln“ ist im Wortaktiv-Verlag in der Hörbuch-Reihe "Business skills compact" erschienen, die sich auf die Vermittlung von Lerninhalten auf spannende und unterhaltsame Art und Weise spezialisiert hat. Checklisten, nachvollziehbare Beispiele und interessante Übungen helfen dem Hörer dabei, am Ball zu bleiben und sich selbst und seine Fortschritte zu überprüfen.

Rainer Manderla,
Nachhaltig Verhandeln.
Die Werkzeuge der erfolgreichen Verhandlungsführung,
Wortaktivverlag,
ISBN 978-3-9812384-6-4
www.rainer-manderla.de

