

Buchtitel:

Verhandlungen spüren
Emotionale Spannungen in Verhandlungen zuverlässig beherrschen.

Autorenprofil:

Dipl.-Ing. Eckhard Hahn
Trainer und Eigentümer von BWS Training

Nach dem Studium der Elektrotechnik (TU Darmstadt) war Eckhard Hahn vorwiegend bei amerikanischen Unternehmen im Salesmanagement mit Personalverantwortung tätig.
Aus einer Vielzahl von Verhandlungen und der Suche nach einer geeigneten Leitwissenschaft entwickelte Eckhard Hahn ein Konzept, mit dem er sich immer besser identifizieren konnte.
Im Laufe der Jahre wurde dies immer präziser auf die Belange im Business - to - Business Umfeld abgestimmt.
Zahlreiche neue Sichtweisen aus den Neuro - Wissenschaften und der experimentellen Psychologie standen Pate für ein sehr modernes und praxiswirksames Trainingskonzept.

Kurzbeschreibung Inhalt:

Einblicke in die Welt der Intuition!
Emotionen und Intuitionen sind Ausdrucksformen einer Intelligenz, deren Zielsetzung sich stark von rationalen Erwägungen unterscheiden kann. Sie ist schwer in Worte zu fassen und hält sich meist vornehm im Hintergrund, wir nehmen sie nicht bewusst wahr. Bei Entscheidungen hat sie aber das letzte Wort! Besonders dann, wenn in Verhandlungen die Emotionen aufflammen, spüren wir Kräfte, die uns schwer beherrschbar erscheinen. Spätestens dann kommt es darauf an, auf diese Einflüsse richtig zu reagieren.

Die hier vorgestellte Verhandlungstechnik mit vielen Anleitungen zur erfolgreichen Praxisumsetzung ist das Ergebnis zahlreicher Trainings für Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Management, Vertrieb und Einkauf.

Produktinformation:

Buchtitel: Verhandlungen spüren
Autor: Eckhard Hahn
Broschiert: 212 Seiten
Verlag: Books on Demand
Auflage: 2 (01. September 2010)
Sprache: Deutsch
Preis: € 19,90 inkl. MwSt.
Erhältlich im Fachhandel sowie bei Amazon
ISBN-10: 3839190401
ISBN-13: 978-3839190401