



© stefanie aumiller, München

Jutta Portner (Ambach/ Starnberger See) ist Gründerin und Geschäftsführerin von C-TO:BE | THE COACHING COMPANY und spezialisiert auf Verhandlungsführung. Als Business Coach und Management Trainer ist sie für internationale Unternehmen tätig und führt weltweit Verhandlungsberatung und Verhandlungstrainings für Führungskräfte durch.

www.c-to-be.de



Wie Sie in privaten und beruflichen Verhandlungen geschickt navigieren

Freund oder Feind? In privaten und beruflichen Verhandlungen treffen Sie auf beide und sind beides! Einerseits wollen Sie auf Augenhöhe nachhaltige Ergebnisse erzielen, andererseits wollen Sie als Gewinner aus der Verhandlung gehen. Wie dieser scheinbare Spagat gelingt, zeigt die Verhandlungsexpertin Jutta Portner in ihrem neuen Buch. Mit der NEGO-Strategie spielt sie anschaulich die vier Situationen des flexiblen Verhandelns durch. Ob in beruflichen oder privaten Verhandlungen – Sie erfahren, wie Sie gleichzeitig kooperieren und konkurrieren können. So gelingt jede Verhandlung.

- **Wie es Ihnen gelingt, mit Freunden zu verhandeln (Freund trifft Freund)**
- **Wie Sie aus einer schwachen Position heraus verhandeln (Freund trifft Feind)**
- **Wie Sie auch mal clever manipulieren (Feind trifft Freund)**
- **Wie Sie sich verhalten, wenn die Verhandlung schmutzig wird (Feind trifft Feind)**

Jutta Portner

Flexibel verhandeln

Die vier Fälle der NEGO-Strategie
Ca. 320 Seiten, 23 x 15,6 cm,
gebunden

Ca. € 34,90 (D)/€ 35,90 (A)

ISBN 978-3-86936-755-2

Warengruppe: 1784 Management

Thema: KJP Business,

Kommunikation & Präsentation

Erscheint: März 2017



Auch erhältlich
als E-Book

ISBN 978-3-86936-755-2

