

VERHANDLUNGLITERATUR



Training und Beratung im Vertrieb

Stefan Thiermann
Diplom-Kaufmann

An der Obstwiese 4
53639 Königswinter

Tel +49 2244 872104
Fax +49 2244 872140
Mob +49 151 21757444
Mail stefan@thiermann.net

LITERATUR ZUM THEMA VERHANDLUNG

Jutta Portner	Besser verhandeln- das Trainingsbuch	ISBN 978-3-86936-054-6	Gabal Verlag
Philippe Korda	Nicht um jeden Preis - Verkaufsverhandlungen mit Profit	ISBN 3-478-81294-1	redline Wirtschaft
Erich-Norbert Detroay, Frank M. Scheelen	Jeder Kunde hat seinen Preis	ISBN 3-8029-3359-1	Walhalla Wirtschaft
Christian Bührung-Uhle, Horst Eidenmüller, Andreas Nelle	Verhandlungsmanagement	ISBN 978-423-50640-3	Beck im dtv
Wolf-Ruede-Wissmann	Satanische Verhandlungskunst	ISBN 3-7844-7301-6	Wirtschaftsverlag Langen Müller/Herbig
Matthias Schraner	Der Verhandlungsführer	ISBN 978-3-423-34319-0	DTV
Astrid Heeper Michael Schmidt	Verhandlungstechniken	ISBN 978-3-589-23802-6	Cornelsen
Herb Cohen	You can negotiate anything	ISBN 0-553-28109-7	Bantam Books
Roger Fisher Daniel Shapiro	Beyond Reason using emotions as you negotiate	ISBN 0-670-03450-9	Viking

LITERATUR ZUM THEMA VERHANDLUNG

Jutta Portner	Besser verhandeln- das Trainingsbuch	sehr zu empfehlen mit sehr logischem Aufbau, praxisorientiert mit vielen Fragen zur Lernfortschrittskontrolle, mit sehr gutem Teil zur Körpersprache
Philippe Korda	Nicht um jeden Preis - Verkaufsverhandlungen mit Profit	gutes Grundlagenbuch mit besonderem Augenmerk auf die Verhandlungsregeln, gut nachvollziehbar dargestellt und angenehm zu lesen
Erich-Norbert Detroay, Frank M. Scheelen	Jeder Kunde hat seinen Preis	der Titel ist schon vielversprechend, ein Ziel ist, daß der Kund sich wohl fühlt, Fokus auf unterschiedliche Kundentypen und zielführende Verhaltensweisen
Christian Bührung-Uhle, Horst Eidenmüller, Andreas Nelle	Verhandlungsmanagement	von Juristen geschrieben, wissenschaftlicher Hintergrund, große Tiefe an Wissen wird vermittelt, eher für Fortgeschrittene im Thema
Wolf-Ruede-Wissmann	Satanische Verhandlungskunst	eine Vielfalt von Methoden wird anschaulich vermittelt, Kenntnis dieser Methoden ist hilfreich in Verhandlungen mit Einkaufsprofis, sehr anschaulich
Matthias Schraner	Der Verhandlungsführer	aus dem Bereich Verhandlungsführung der Polizei, Grundlagen werden vermittelt, für hochkarätige Businessverhandlungen jedoch nicht ausreichend
Astrid Heeper Michael Schmidt	Verhandlungstechniken	sehr guter kleiner und handlicher Leitfaden mit reichlich praxisnaher Information, auf den Punkt, sehr zu empfehlen
Herb Cohen	You can negotiate anything	Klassiker der amerikanischen Literatur, reichlich Informationen und Anregungen, viele Beispiele aus Businessverhandlungen, immer zu empfehlen
Roger Fisher Daniel Shapiro	Beyond Reason using emotions as you negotiate	Fokus auf Emotionen, Respekt und Anerkennung als Grundlage erfolgreicher Verhandlungsstrategien, zeigt scheinbare Nebensächlichkeiten bewusst auf!