



Auflösung zu niedrig

© Copyright

Das neue Standardwerk der Verhandlungsführung

Gabriele Kaspar ist eine ausgewiesene Expertin in den Bereichen Training, Beratung und Coaching. Sie war als Geschäftsführerin und in anderen Kaderfunktionen in diversen Unternehmen tätig und vermittelt ihr Wissen v.a. als Referentin und Trainerin in großen Unternehmen sowie als Dozentin an diversen Fachhochschulen und Schweizer Hochschulen. Gabriele Kaspar lebt in Zürich.
www.gkconsulting.ch

Eine praxisorientierte Hilfe für alle, die in Alltagssituationen ebenso wie in schwierigen Gesprächen und wichtigen Verhandlungen zum Ziel kommen wollen. Gabriele Kaspar, ausgewiesene Seminar-Expertin und Coach, macht den Lesern Mut, Grenzen ergebiger zu testen, flexibler zu agieren und mehr zu fordern. Dabei zeigt sie, wie es gelingt, authentisch zu bleiben, sich Respekt zu verschaffen und trotzdem Sympathien zu erhalten.

Mit intelligentem Durchsetzungsvermögen lernen die Leser, Vertrauen in die eigenen Verhandlungskompetenzen zu entwickeln. Gabriele Kaspar öffnet den Blick dafür

- wie sich Härte und Fairness erfolgreich verbinden lassen
- wie man sich fundiert auf wichtige Verhandlungen vorbereitet
- wie man persönliche Strategien und Taktiken reflektiert, ordnet und verändert
- wie man den Gesprächspartner zur Kooperation veranlasst, Widerstände verringert und den eigenen Handlungsspielraum erweitert.

Reale Gesprächsbeispiele und Grafiken erhöhen das Verständnis für den Verhandlungsprozess. Zusammen mit den Inputs zu angewandter Psychologie, Körpersprache und unbewusstem »Kopfkino«, das die eigene Souveränität boykottiert, machen sie Verhandeln – hart aber fair zum neuen Standardwerk der Verhandlungsführung.

- Souverän und selbstbewusst in herausfordernden Gesprächen
- Mit vielen praxisnahen Beispielen aus dem Verhandlungsalltag
- Gabriele Kaspar gehört zur Champions League der Verhandlungsführung in der Schweiz
- Veranstaltungen mit der Autorin
- Presseschwerpunkt Schweiz



»Verantwortung beginnt, wenn ich mich bewusst entscheide, die Konsequenzen meines Handelns zu übernehmen.«
Gabriele Kaspar

Gabriele Kaspar
Verhandeln – hart, aber fair
Geheimnisse erfolgreicher
Gesprächsführung
Ca. 192 Seiten
Klappenbroschur
13,7 × 21,7 cm
17,99 € (D) / 18,50 € (A)
ISBN 978-3-95890-016-5
WG 1933

Erscheint im April 2016



9 783958 900165