

Zug um Zug zum Verhandlungsprofi



Verhandlungen verorten wir meist im beruflichen Kontext. Doch auch in unserem Privatleben und in der Gesellschaft verhandeln wir – jeden Tag. Verhandeln ist ein Handwerk, das jeder lernen kann. Um unsere Interessen bestmöglich durchzusetzen und gute Ergebnisse zu erzielen, benötigen wir einen Werkzeugkoffer voller wirksamer Instrumente. Dabei geht es auch um unsere Fähigkeit, im richtigen Moment zuzuhören und zu sprechen, Instinktfallen zu vermeiden und uns gründlich auf eine Verhandlung vorzubereiten.

In ihrem Standardwerk „**Zug um Zug verhandeln**“ stellen **Alain Lempereur, Aurélien Colson** und **Andreas Winheller** Strategien und Methoden vor, die sich in der Praxis bei unzähligen Verhandlungen bewährt haben und mit denen selbst in schwierigen Verhandlungen der maximale Erfolg erzielt werden kann. Das unverzichtbare Handbuch für alle, die besser verhandeln und ihre Ziele erreichen wollen. Bisher in 15 Sprachen übersetzt.

Alain Lempereur, Aurélien Colson, Andreas Winheller
Zug um Zug verhandeln
Messbar bessere Ergebnisse erzielen
Frankfurter Allgemeine Buch
368 Seiten, Hardcover
€ 39,00
ISBN: 978-3-96251-217-0

Eine Leseprobe finden Sie [hier](#).

Bei Rückfragen, Interesse an einem digitalen oder gedruckten Rezensionsexemplar oder einem Interview mit den Autoren kontaktieren Sie uns gerne.

Frankfurter Allgemeine Buch
Christin Bergmann
Pariser Straße 1
60486 Frankfurt am Main
069 - 7591 1735
christin.bergmann@fazbuch.de
presse@fazbuch.de

Die Autoren



Alain Lempereur ist Inhaber des Lehrstuhls für Leadership & Negotiation am European University Institute und Brandeis Alan B. Slifka-Professor. An der Harvard Law School bietet er das Harvard Mediation Intensive und andere Verhandlungstrainings für Führungskräfte an.

Aurélien Colson ist Professor an der ESSEC Business School und Direktor des IRENE-Verhandlungszentrums. Er hat in mehr als 30 Ländern Verhandlungsprojekte durchgeführt und Führungskräfte in Unternehmen und Verwaltungen beraten. Seine Forschungsarbeiten wurden in Fachzeitschriften veröffentlicht und seine Bücher in 16 Sprachen übersetzt.



Andreas Winheller ist Managing Director von Verhandlungsperformance Consulting. Er ist Autor mehrerer Bücher über professionelles Verhandeln und wurde 2001 am Program on Negotiation der Harvard Law School zum Verhandlungstrainer ausgebildet.