



Der Verhandlungs-Profi

DALL

2. Auflage 2022
280 Seiten, geb.
978-3-7093-0700-7

 € 29,90

 Als E-Book
erhältlich

Besser verhandeln – mehr erreichen!

Erfolgreich verhandeln ist die größte Herausforderung im Geschäftsleben und gehört zu den Kernkompetenzen sowohl von guten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern als auch von Führungskräften.

Mit den Methoden des „Verhandlungs-Profis“ erhält man unmittelbar messbare Ergebnisse. Martin Dall beschreibt, welche Fehler häufig in Verhandlungen gemacht werden und wie diese vermeiden werden können. Er zeigt, wie in kritischen Momenten die Argumente richtig gewählt und das gewünschte Ergebnis erzielt wird.

Vom Millionen-Deal bis zur anstehenden Gehaltsverhandlung: Sofort anwendbare Tools und Techniken, zahlreiche Praxisbeispiele und Tipps unterstützen mit beim Vorbereiten und Verhandeln mit fairen und unfairen Verhandlungspartnern.

AUTOR

Martin Dall ist Unternehmer, Investor und CEO der Beteiligungsgesellschaft MD Holding. Mit dieser entwickelt, gründet und betreibt er führende Unternehmen, die auf erstklassige Consulting- und Trainingsdienstleistungen spezialisiert sind, wie HPS, INTOMEDIA und ENGARDE.

PRESSEKONTAKT

MAG. EVA HOCHWALLNER, MA

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

T + 43 1 24630-49

F + 43 1 24630-53

eva.hochwallner@lindeverlag.at

EVA SIEDLECKI

PR | Projekt Marketing | Social Media

T + 43 1 24630-30

F + 43 1 24630-53

eva.siedlecki@lindeverlag.at

Auf dem Laufenden bleiben mit unserem Pressenewsletter:

www.lindeverlag.at/pressenewsletter

Steuern.
Wirtschaft.
Recht.
Am Punkt.