

Buchbesprechung:

Matthias Schraner: **Der Verhandlungsführer**

Vorbereitung für Strategien und Taktiken, die zum Erfolg führen.

Über die Qualität und mangelnde Detailliebe des Autors wurde bei den Rezensionen schon ausführlich berichtet.

Mir gefallen die klaren Checklisten zur Vorbereitung von Verhandlungssituationen. Insbesondere zwei Themen

a) Jede Information doppelt zu prüfen und

b) Im Team zu verhandeln

haben mir selbst schon weiter geholfen.

Das Buch ist sozusagen ein hilfreicher Steinbruch bei der Vorbereitung. Ob Checklisten letzten Endes genügen? Ich glaube nicht. Hier ist der einzelne Verhandlungspartner selbst gefordert. Doch die Checklisten von Schraner tragen dazu bei, an möglichst viele Detail während der Vorbereitung und Durchführung zu denken Dazu vielen Dank!



Stephan Teuber

Bestellen Sie das Buch unter:

http://www.amazon.de/gp/product/3423343192/ref=as_li_tf_tl?ie=UTF8&tag=loquenz-21&linkCode=as2&camp=1638&creative=6742&creativeASIN=3423343192

Loquenz Unternehmensberatung GmbH, Max-Eyth-Straße 13, 70771 Leinfelden-Echterdingen
www.loquenz.de