



verhandlungsstark.ch

Unsere
Buchempfehlungen



Büchertipps zum Thema Verhandeln

Wir werden immer wieder mal gefragt, welche Bücher wir zum Thema Verhandeln empfehlen können.

Hier unsere Liste mit unseren Büchertipps, die wir für Sie nach Schwerpunktthemen zusammengestellt haben. Wir wünschen eine vergnügliche und inspirierende Lektüre.

Standardwerke / Grundlagen

Titel	Autor(en)	Sprache	Um was es geht in einem Satz
Getting to Yes	Fisher, R. / Ury, W. / Patton,	E	Das „Harvard-Konzept“ beschreibt die zentrale Merkmale des sachbezogenen Verhandeln und ist das Standardwerk in Sachen Win-Win-Verhandlungen
Das Harvard Konzept	Fisher, R. / Ury, W. / Patton, B.	DE	Der deutschsprachige Klassiker von „Getting to Yes“, der auch für Verhandlungsprofis ein gutes Repetitorium bietet
Negotiation – Harvard Business Essential	Leucke, R.	E	Dieser Überblicksleitfaden hilft Managern, ihre Verhandlungsfähigkeiten zu schärfen und effektivere Geschäftsabschlüsse zu erzielen.
Die Kunst des Verhandeln	Salewski, W.	DE	Ein Buch über Kommunikation in Verhandlungen, Verhandlungsführung Verhandlungstechnik und -haltung

Nehmen Sie mit uns **Kontakt** auf für weitere Informationen unter www.verhandlungsstark.ch

Unsere Buchempfehlungen

Verhandlungsstrategien, Taktik etc.

Titel	Autor(en)	Sprache	Um was es geht in einem Satz
Negotiating the Nonnegotiable	Shapiro D.	E	Dieses Buch zeigt 5 emotionale Dynamiken auf, die Konflikte ausserhalb des Bewusstseins beeinflussen und wie man sie meistern kann.
Negotiation Genius	Malhotra D. / Bazerman M.	E	Negotiation Genius enthält detaillierte, praxiserprobte Strategien mit klaren, praktischen Empfehlungen, wie z.B. Gesprächsleitfäden
The negotiation book	Gates, S.	E	Ein Buch über Dynamik von Verhandlungen, Strategien, Psychologie und Taktiken bei Verhandlungen
The Art of Negotiation	Wheeler, M.	E	Das Buch zeigt auf, dass Verhandlungen ein Erkundungsprozess ist, Anpassen und Beeinflussen erfordert und wie wichtig Agilität und Improvisation in Verhandlungen sind
Negotiate This!: By Caring, But Not T-H-A-T Much	Cohen, H.	E	Das Buch gibt Einblick wie "hard-bargaining style" praktiziert und gelehrt wird
Never Split the Difference - Negotiating as if Your Life Depended on It	Voss, C. with Raz, T.	E	Die Strategien und Methoden des Verhandlungsführers des FBI, mit Schwerpunkt Emotionale Intelligenz und Intuition und deren praktischen Umsetzung z.B. aktives Zuhören und taktische Empathie

Nehmen Sie mit uns **Kontakt** auf für weitere Informationen unter www.verhandlungsstark.ch

Unsere Buchempfehlungen

Verhandlungsmanagement

Titel	Autor(en)	Sprache	Um was es geht in einem Satz
Verhandlungsmanagement Planung, Steuerung und Analyse	Voeth M. / Herbst U	E	Einfach verständliches Buch über die Implementierung und Umsetzung von Verhandlungsmanagement
Negotiation Management: A Role Play Approach.	Jahns C. / Möller S.	E	Dieses Fallstudie stellt einen Rollenspielansatz (Einkäufer/Zulieferer) für das Verhandlungsmanagement vor.

Kommunikation

Titel	Autor(en)	Sprache	Um was es geht in einem Satz
Professionell Verhandeln mit DiSG	Dauth, G.	DE	Das Buch baut auf den 4 Grundtypen: Dominant, Initiativ, Stetig und Gewissenhaft und wie sich diese Typen in der täglichen Kommunikation verhalten
What every Body is saying	Navarro, J.	E	Joe Navarro, ein ehemaliger FBI-Spionageabwehrbeamter und anerkannter Experte für nonverbales Verhalten, erklärt, wie man Menschen "schnell lesen" kann: Gefühle und Verhaltensweisen entschlüsseln, versteckte Fallstricke vermeiden und trügerische Verhaltensweisen erkennen.
The Dictionary of Body Language	Navarro, J.	E	Ausgehend vom Kopf bis zu den Füßen enthüllt Navarro die verborgenen Bedeutungen hinter den vielen bewussten und unbewussten Dingen, die wir tun.

Nehmen Sie mit uns **Kontakt** auf für weitere Informationen unter www.verhandlungsstark.ch

Unsere Buchempfehlungen

Emotionen, Unterbewusstsein, Influence

Titel	Autor(en)	Sprache	Um was es geht in einem Satz
Building Agreement	Fisher, R. / Shapiro, D.	E	Wie der Umgang mit Emotionen Verhandlungen beeinflussen und wie man Emotionen in Verhandlungen nutzt
Subliminal: How Your Unconscious Mind Rules Your Behavior	Mlodino, L.	E	Für Psychologie Interessierte, die mehr über das Unterbewusstsein erfahren möchten mit illustrativen Beispielen
Persuasion – The art of influencing people	Borg, J.	E	Dieses Buch behandelt verschiedene Themen der Überzeugungskraft, mit besonderem Fokus auf Empathie
Influence – the Psychology of Persuasion	Cialdini, R.	E	Das Grundlagenwerk der Beeinflussungstheorie
The Influential Mind	Sharot, T.	E	Eine hochmoderne, forschungsbasierte Untersuchung darüber, wie wir unsere Mitmenschen beeinflussen und wie das Verständnis des Gehirns uns helfen kann, unser Denken zum Besseren zu verändern.

Nehmen Sie mit uns **Kontakt** auf für weitere Informationen unter www.verhandlungsstark.ch