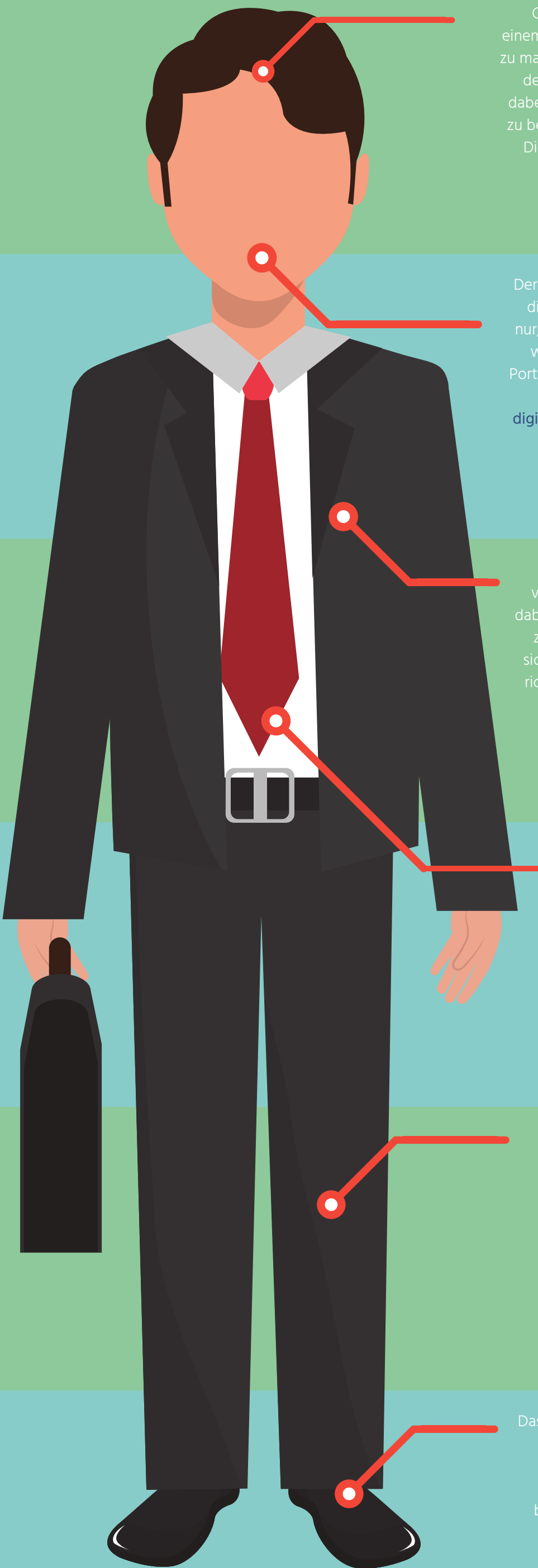


SO SPIELT EIN DEAL-PROFI ALLE TRÜMPFE AUS



Endlich genau das kriegen, was man haben will – egal, ob es um ein höheres Gehalt, ein wichtiges Investment oder einen lukrativen Kunden geht. Doch der Weg zum triumphalen Erfolg führt nur über das vorangehende Verhandlungsgespräch. Und gerade an dem haben viele mächtig zu knabbern. Mit welchen Tricks ist endlich Schluss mit faulen Kompromissen?



Ganz ehrlich: In jeder Verhandlung geht es bis zu einem gewissen Grad auch darum, das Gegenüber so zu manipulieren, dass man genau den Deal bekommt, den man will. Bestimmte Verhaltensweisen helfen dabei, den Verhandlungspartner subtil, aber effektiv zu beeinflussen und in bestimmte Bahnen zu lenken. Diese **Psychologie des Überzeugens** ist eine hohe Verhandlungskunst und will gelernt sein!

 **Jetzt kostenlos Reinhören!**

Der Ton macht die Musik – eine alte Volksweisheit, die auch heute noch ihre Berechtigung hat. Denn nur, wer weiß, wie man mit Worten überzeugt und welcher Tonfall über mehr oder weniger Geld im Portemonnaie entscheidet, hat gute Aussichten auf Erfolg. In **Rhetorik – die Kunst der Rede im digitalen Zeitalter** erklärt Michael Ehlers, worauf es in puncto Kommunikation in Verhandlungen wirklich ankommt.

 **Jetzt kostenlos Reinhören!**

Für den Verhandlungserfolg die eigene Seele verkaufen? Bitte nicht! Nur, wer mit dem Herzen dabei ist, bekommt einen Deal, mit dem er wirklich zufrieden ist. Das bedeutet aber nicht, dass man sich von seinen Gefühlen leiten lassen sollte – die richtige Mischung aus Herz und Hirn zu finden, ist zwar nicht einfach, aber der heimliche Erfolgstreiber in Verhandlungen. Details liefert Frieder Gamm in **Alles Verhandlungssache**.

 **Jetzt kostenlos Reinhören!**

Jede Verhandlung geht einfacher von der Hand, wenn man im Gespräch auf sein Bauchgefühl vertrauen kann. Darauf verlassen sollte man sich aber nur, wenn die Vorbereitung stimmt! Und tatsächlich gibt es Wege, um schon vor der eigentlichen Verhandlung den Deal für sich zu entscheiden. Wie? Das erklärt Robert Cialdini in **Pre-Suasion**.

 **Jetzt kostenlos Reinhören!**

Zusammengesunken auf dem Stuhl hocken oder mit verschränkten Armen ins Gespräch gehen? Absolute No-Gos, wenn eine Verhandlung zum Erfolg führen soll. Unsere Körperhaltung sendet nonverbale Hinweise an unser Gegenüber und ist aus diesem Grund für das eigene Standing essenziell. In **Überzeugt!** erklärt Jack Nasher, wie man die Kunst der nonverbalen Kommunikation meistert.

 **Jetzt kostenlos Reinhören!**

Das Auge verhandelt mit – und dementsprechend ist auch die richtige Garderobe ein wichtiger Erfolgsfaktor. Nur so macht man klar, dass man dem Gespräch auch die nötige Bedeutung beimisst. Aber: Wie setzt man sich am besten in Szene? Guido Maria Kretschmer erklärt in **Anziehungskraft**, wie jeder mit ein paar kleinen Handgriffen das Beste aus sich herausholt.

 **Jetzt kostenlos Reinhören!**