

Kurt-Georg Scheible / Klaus Scheible

Verhandeln!

Wie David Goliath besiegt

Ob es um das Fernsehprogramm geht, einen Autokauf, um Gehaltsverhandlungen zwischen Chef und Mitarbeiter oder um Gespräche zwischen Unternehmer und Bank, Einkauf und Vertriebler: verhandelt wird täglich, ständig und überall.

Manchen Menschen liegt das Verhandeln, anderen weniger. Übermächtige Gegner gibt es in jedem Bereich des Lebens.

Das Autorenduo stellt in diesem Buch das geballte Wissen und den Erfahrungsschatz aus über 20 Jahren Verhandlungspraxis in Fallbeispielen, Übungen und Geschichten zur Verfügung. Das Besondere daran ist, dass die Autoren die Blickwinkel des Einkäufers und des Verkäufers beleuchten. Einen speziellen Schwerpunkt legen sie dabei auf die unterschiedlichen Ausgangslagen in Verhandlungssituationen.

Doch die beste Verhandlungstaktik, Menschenkenntnis oder eine optimale Vorbereitung nützen nicht, wenn die Haltung bereits signalisiert: „Ich habe wenig oder keine Chancen!“ Deshalb geht es in diesem Buch auch um die mentale Einstellung, die sehr wesentlich für den Ausgang einer Verhandlung ist. Ein Buch für alle, die ihre Performance in Verhandlungen verbessern möchten!



Kurt-Georg Scheible ist Unternehmer, Speaker und Erfolgsverhandler. Sein Wissen aus über 25 Jahren Unternehmertum, unzähligen Verhandlungen und Vorträgen richtet sich an Führungskräfte, Leader und erfahrene Manager. Der gelernte Bankkaufmann und Dipl. Wirtschaftsingenieur berät namhafte Konzerne, leitet nationale und internationale Trainings und ist bekannter Vortragsredner zu seinen Schwerpunktthemen Verhandeln, Führung und Unternehmerteil. Er ist „Professional Member“ der German Speakers Association GSA, Dozent an internationalen Business-Schools wie der renommierten Frankfurt School of Finance and Management, Lehrbeauftragter mehrerer Hochschulen und gern

gesehener Gast der Wirtschaftsredaktionen wie RTL, SAT1, NDR, Financial TV.

Klaus Scheible ist Vollblutverhandler aus der Konsumgüterbranche und weiß, welche Töne und Taktiken wann eingesetzt und welche Forderungen wie platziert werden. Der gelernte Kaufmann und Betriebswirt verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung als Einkäufer, Einkaufsleiter und Geschäftsführer bei führenden Unternehmen des Drogerie- und Lebensmittelhandels. Der Experte ist gefragter Berater renommierter Unternehmen und Organisationen. Gemeinsam mit seinem Bruder Kurt-Georg Scheible entwickelte er die Marke „Scheible & Scheible – Die Erfolgsverhandler®“ und das einzigartige Verhandlungsprogramm „Im Kopf des Einkäufers®“. Klaus Scheible lebt seine unternehmerischen Erfahrungen und begeistert die Teilnehmer in seinen Beratungen, Trainings und Vorträgen.

Verhandeln!

Wie David Goliath besiegt

Kurt-Georg Scheible, Klaus Scheible
Hardcover, ca. 248 S., 13,5 x 21,5 cm
ET: November 2015
19,95 Euro
ISBN 978-3-902991-93-5
ISBN E-Book 978-3-902991-94-2

Goldegg Verlag GmbH

Mommsengasse 4/2 | A-1040 Wien
Friedrichstraße 191 | D-10117 Berlin
Tel. +43 (0) 1 5054376-0 | Fax -20
office@goldegg-verlag.at
www.goldegg-verlag.at