

mab

management advisory board



Verhandlungserfolg ist kein Zufall

GEWINNEN DURCH ERKENNEN

Trilogie der Kommunikation

Autoren: Peter Höpli und Dr. Max Meyer

Sie möchten professionell kommunizieren, die Kunst des Erkennens von VerhandlungspartnerInnen beherrschen oder ganz einfach noch schneller Zugang zu Menschen finden, dann liegen Sie mit TrilogPlus® richtig!

TrilogPlus® bietet auch verhandlungsgewohnten Personen neue und grösseren Erfolg versprechende Kommunikationsansätze.

Durch die tägliche Anwendung von TrilogPlus® öffnen Sie den Weg zum filigranen Beherrschen neuer Verhandlungstechniken

Das Werk ist in drei Bücher unterteilt. Diese beinhalten in aufbauender Reihenfolge drei Fähigkeits- oder Kompetenzstufen der Kommunikation. Die Erläuterungen werden mit verständlichen Grafiken, Tabellen und Umsetzungshilfen ergänzt.

Das erste Buch ist, im Sinne ganzheitlicher Wissensvermittlung, den notwendigen Basiskenntnissen gewidmet. Das Fähigkeitsniveau entspricht weitgehend dem heutigen Praxisstandard.

Das zweite Buch vermittelt umfangreiches neues Wissen. Sie werden mit dem Erkennen von Denkstrukturtypen mittels Beobachtungen und Fragestellungen vertraut gemacht. Sie erfahren, wie die gewonnenen Erkenntnisse zu einem besseren Zugang zu den Verhandlungspartnern und -partnerinnen und somit zu mehr Verhandlungserfolg führen.

Das dritte Buch hilft Ihnen, die höchste Fähigkeitsstufe der Verhandlungsführung zu erreichen, indem Sie lernen, das Wertesystem der Gesprächspartner und -partnerinnen wahrzunehmen und darauf einzugehen.

Auch im Privatleben werden Sie von den Erkenntnissen profitieren. Die Autoren stammen aus der Praxis. Sie wissen, dass es Sinn macht, den Lernprozess durch unterstützende Massnahmen zwecks gezielter Umsetzung in die Praxis zu fördern. Umsetzungshilfen, Tabellen und Grafiken helfen dabei. BesitzerInnen dieses Werks können zudem die wichtigsten System- und Lerntabellen als PDF-Datei im A4-Format kostenlos anfordern.

- Mehr Sicherheit bei der Einschätzung der Gesprächspartner
- Gespräche ergebnisorientierter und effizienter führen
- Die Kontrolle über den Gesprächsablauf leichter behalten
- Bessere Verhandlungsergebnisse erzielen, gewinnen nicht besiegen
- Plausible, akzeptierte Nutzenargumente
- Sich spontaner und intensiver ins Gespräch einbringen
- Mehr vom Gesprächspartner erleben und erfahren
- Einwände, die den Prozess bremsen, wirksamer entkräften
- Sich im Gespräch gelassener und sicherer fühlen
- Dem Gesprächspartner positiv in Erinnerung bleiben
- Kundenbedürfnisse schneller und präziser erkennen
- Kundenziele und persönliche Ziele nutzbringend kombinieren
- Neuer Weg effektiverer Kommunikation
- In Zukunft mehr neue Erkenntnisse aus Gesprächen ziehen
- Schafft neue Sicht- und Vorgehensweisen
- Erwartungen des Gesprächspartners schneller berücksichtigen
- Möglichen Konfliktherden wirksamer vorbeugen
- Konflikte schneller und wirksamer beilegen
- Kundenbeziehungen tragfähiger gestalten
- Finden, was verbindet, Menschen zusammenbringen
- Intuition verbessern, Kundennähe steigern
- Überzeugungen, Ideen besser vermitteln
- Sympathie gewinnen, emotionale Bindungen schaffen
- Umfassendes praxisorientiertes Wissen über Kommunikation
- Analytische Hilfsmittel für die Gesprächsführung
- Leitfaden, Checklisten unterstützen wirkungsvoll
- Systematisches Vorgehen im Gespräch
- Verhandlungsziele leichter, spielender erreichen

Gewinnen durch Erkennen umfasst 200 Seiten (19cm x 26cm) und kann zum Preis von CHF 89.- oder Euro 60.- inkl. MWST, zuzüglich Versandkosten, angefordert werden. Bestelladressen:

Schweiz: **www.mab-coach.ch** oder **info@mab-coach.ch**

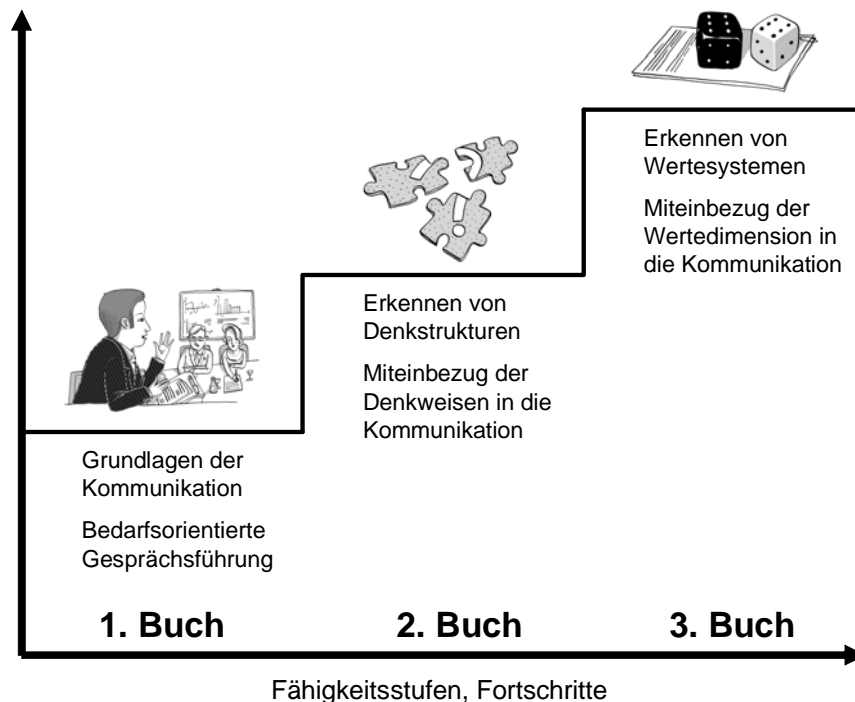
Deutschland: **www.hws-schoenell.de** oder **hws@hwschoenell.de**

ISBN 3-907926-38-2 Ausgabe 2006

mab

management advisory board

Schematische Darstellung des Aufbaus des Werkes: Gewinnen durch Erkennen



Das vorliegende Werk kann mit der bisherigen Kommunikationsliteratur nicht verglichen werden. Es ist kein wissenschaftlich-abstraktes Werk. Im Vordergrund steht der anwendungsorientierte Praxisbezug. Viele Tipps, Hinweise und Beispiele erleichtern Ihnen die Anwendung.

Gewinnen durch Erkennen ist ein Fachbuch, welches den Leser und die Leserin fordert, aber auch gleichzeitig fördert. Im Zentrum steht das Erkennen des ganzheitlichen Menschen. Wer Zusammenhänge möglichst genau erkennt und nicht in einer „black-box“ verharnt, gewinnt.