

Literatur zum Thema Verhandeln

„Schlagfertig war gestern!“

Ingeborg Rauchberger BörsenMedien

Gespräche und Verhandlungen
erfolgreich führen - Von roten Fäden
und verbalen Fettnäpfchen

Das Harvard – Konzept

William Ury Campus
Roger Fisher,
Bruce Patton

Die besten Ideen für erfolgreiches Verkaufen

Hans-Uwe Köhler (Hrsg.) Gabal **Mit Beitrag von I. Rauchberger**

„Die Bildungslücke“

T.Baum/M.Laschkolnig BörsenMedien **Mit Beitrag von I. Rauchberger**
(Hrsg.)

„Miteinander reden“

F. Schulz v. Thun rororo **1. Störungen und Klärungen**

Erfolgreich verhandeln

Robert B. Maddux Ueberreuter/manager
Edition

Clever verhandeln

Thomas Wieke Eichborn

Emotionales Verkaufen: Was Ihre Kunden WIRKLICH wollen

Lars Schäfer Gabal

Touchpoints

Anne Schüller Gabal Auf Tuchfühlung mit dem Kunden von heute.
Managementstrategien für unsere neue
Businesswelt

Die Kunst des Krieges

Sunzi Droemer
