

Abenteurer Verhandeln

Episode 1

5 Gründe, mehr zu fordern, als ich erwarte:

1. Ich gewinne Verhandlungsspielraum
2. Ich könnte es bekommen
3. Ich erhöhe den Wert meiner Leistung
4. Ich kann dem anderen »Gewinn« überlassen und damit den toten Punkt überwinden oder vermeiden
5. Ich schaffe die Voraussetzung, dass die andere Seite gewinnen kann.



Seminare und weitere Angebote
auf www.mindspots.de

© Petra Schächtele

Olgastr. 24 | 70182 Stuttgart

☎ 0711 - 22 666 916

E-Mail: ps@mindspots.de

www.mindspots.de

www.schlagfertigkeit.tv

www.twitter.com/mindspots