



Medienliste "Souveräne Verhandlungsführung"



Die EVEREST-Methode®

- Veröffentlichung: → „Professionelles Verhandeln für Einkauf und Verkauf. Die EVEREST-Methode®“ von Jörg Pfützenreuter und Thomas Veitengruber, z.B. → beim Narr Francke Attempto Verlag oder bei Amazon.
- PDF-Datei: Handbuch zur EVEREST-Methode® 2022
Wir schicken Ihnen gerne den Download-Link per E-Mail zu.
- Online-Kurs, OnlineWerkstatt: → „Demoversion - Einstieg ins Verhandlungstraining“
- Online-Kurs, OnlineWerkstatt: → „Die 7-Steps-to-Summit-Challenge“
- Video, YouTube: → „EVEREST-Methode®“
- Online-Kurs, OnlineWerkstatt: → „Verhandlungstraining - Verhandeln nach der EVEREST-Methode“

Das Harvard-Konzept

- Video, YouTube: → Das Erbe der 17 Kamele
- Veröffentlichung: Roger Fisher, William Ury, Bruce M. Patton (Hrsg.): Das Harvard-Konzept.
- Online-Kurs, OnlineWerkstatt: → Sachbezogenes Verhandeln - erfolgreich mit dem Harvard-Konzept

Kommunikation

- Video, YouTube: → Fragen in Verhandlungen
- Online-Kurs, OnlineWerkstatt: → Rhetorik - FRAGEN stellen
- Video, YouTube: → Rhetorik - SCHLAGFERTIG antworten, kontern, reagieren
- Online-Kurs, OnlineWerkstatt: → Rhetorik - SCHLAGFERTIG antworten, kontern, reagieren
- Online-Kurs, OnlineWerkstatt: → Rhetorik - EINWAND - Gegenargument – Veto

Präsentation

- Online-Kurs, OnlineWerkstatt: → Gute Videos drehen: Locker vor der Videokamera
- Online-Kurs, OnlineWerkstatt: → Online präsentieren wie Profis

Aktuelle Beiträge zu allen Themen posten wir regelmäßig hier:

- Sherpa - der EVEREST-Blog
- LinkedIn, Xing, YouTube, Instagram, Facebook