



2014, XV, 192 S.

 Springer Gabler Druckausgabe

Softcover

Ladenpreis

► *29,99 € (D) | 30,83 € (A) | CHF 37.50

 eBook

**Erhältlich bei Ihrer Bibliothek
oder**

► springer.com/shop

G. Sorge

Verhandeln im Einkauf

Praxiswissen für Einsteiger und Profis

- **Das Buch ist umfanglich, professionell, zielgerichtet und übersichtlich aufbereitet**
- **Der Autor bietet einen Überblick über alle Facetten der zwischenmenschlichen Kommunikation**
- **Hilft, Ängste abzubauen und Verhandlungssicherheit aufzubauen**

Georg Sorge beschreibt in seinem Buch alle Phasen der erfolgreichen Verhandlungsführung im Einkauf – von der richtigen Vorbereitung bis zum Abschluss und der Nachbereitung. Nach den Grundlagen der Kommunikation, Psychologie und Soziologie, die beim Verhandeln eine Rolle spielen, werden die Besonderheiten von Verhandlungen im Bereich Einkauf thematisiert. Der Autor bringt seine langjährige Erfahrung aus der eigenen Einkaufs- und Verkaufspraxis sowie aus Verhandlungsseminaren in die Darstellungen mit ein und stellt das notwendige Rüstzeug für professionelle Verhandlungsführer vor. Das Buch gibt zahlreiche Empfehlungen und Anregungen für die Praxis, mit deren Hilfe jeder Leser seine Verhandlungskompetenz steigern kann. Checklisten, Worksheets, Hinweise auf kulturelle Einflüsse und Tipps zur chinesischen Verhandlungsmentalität ergänzen das Buch.

Der Inhalt

- Grundlagen der Kommunikation
- Verhandlungen und ihre Hintergründe
- Zielorientierung und Alternativen
- Professionelle Verhandlungsvorbereitung
- Strategien und Taktiken
- Instrumente und Tools
- Schwierige Verhandlungspartner
- Verhandlungsabschluss
- Anhang: Checklisten, Worksheets und Fallbeispiele

Der Autor

Georg Sorge sammelte Erfahrungen in leitenden Einkaufspositionen in der Stahl- und Automobilzulieferindustrie, in Facharbeitskreisen diverser Wirtschaftsverbände sowie als IHK-Prüfer und Vorstandsvorsitzender des BME (AK Braunschweig). Seit 2010 ist er freiberuflich als Unternehmensberater, Dozent und Interimsmanager tätig.



Erhältlich bei Ihrem Buchhändler oder – Springer Customer Service Center GmbH, Haberstrasse 7, 69126 Heidelberg, Germany ► Call: + 49 (0) 6221-345-4301 ► Fax: +49 (0)6221-345-4229 ► Email: orders-hd-individuals@springer.com ► Web: springer.com

* € (D) sind gebundene Ladenpreise in Deutschland und enthalten 7% MwSt; € (A) sind gebundene Ladenpreise in Österreich und enthalten 10% MwSt. CHF und die mit ** gekennzeichneten Preise für elektronische Produkte sind unverbindliche Preisempfehlungen und enthalten die landesübliche MwSt. Programm- und Preisänderungen (auch bei Irrtümern) vorbehalten. Es gelten unsere Allgemeinen Liefer- und Zahlungsbedingungen.

Springer-Verlag GmbH, Handelsregistersitz: Berlin-Charlottenburg, HR B 91022. Geschäftsführung: Haank, Mos, Hendriks