



Der Verhandlungsmeister

Gut verhandeln beim Eblinger & Partner Business Breakfast.

Wien. Ob in der Familie oder im Wirtschaftsleben, partnerschaftliche Modelle haben hierarchisches Denken längst abgelöst. Entsprechend wichtiger wird die Fähigkeit, Verhandlungen langfristig erfolgreich zu führen. „In wesentlich mehr Situationen als notwendig stehen sich Verhandlungspartner aber als Feinde gegenüber“, betonte der internationale Verhandlungsberater **Stefan Amin Talab** beim Business Breakfast von Eblinger & Partner vergangene Woche.

Was aber zeichnet einen Meister im Verhandeln aus? Sechs Be-

reiche müssen laut **Talab** abgedeckt sein – in einer individuellen Mischung, die den jeweiligen Partnern und der Verhandlungssituation entspricht: Vorbereitung, Kommunikation, Persönlichkeit, Ziel- und Prozesskompetenz, Strategien & Techniken sowie die richtige Argumentation.

In seinem Buch „Der Verhandlungsmeister“ hat **Talab** die Erfahrungen tausender Verhandlungsführer aufgearbeitet. Anhand von Praxisbeispielen kann man das Gelesene gleich anwenden. Mehr dazu auf: www.verhandlungsmeister.eu. **KRIW**