



Professionell verhandeln mit DiSG®: Mit dem Persönlichkeitsprofil zum Top-Verhandler

Georg Dauth

 **Download**

 **Online Lesen**

Professionell verhandeln mit DiSG®: Mit dem Persönlichkeitsprofil zum Top-Verhandler Georg Dauth

Mit dem Persönlichkeitsprofil zum Top-Verhandler

Gebundenes Buch

Das DiSG®-Persönlichkeitsprofil setzt sich mit grundsätzlichen Eigenschaften von Menschen auseinander. Es gibt dabei 4 Grundtypen: Dominant, Initiativ, Stetig und Gewissenhaft. Wenn man sich dieser Typen in der täglichen Kommunikation bewusst ist, kann man sich zielgerichtet darauf einstellen. Besonders in Verhandlungen kann DiSG® einen unverzichtbaren Nutzen bieten.

Zu Beginn des Buches stellt Georg Dauth den wohl bekanntesten Verhandlungsgrundsätzen nach Harvard das Verhandeln auf Basis von DiSG® gegenüber. Beide Themen werden zueinander in Beziehung gesetzt, mit dem Ziel, Methode und Mensch auf einen gemeinsamen Nenner zu bringen.

Nachdem diese Grundlage gelegt ist, werden die konkreten Probleme aufgegriffen, die immer wieder in Verhandlungen auftauchen und in den jeweiligen DiSG®-Persönlichkeitsmerkmalen begründet sind (Unbeherrschtheit, Ziellosigkeit, fehlendes Durchsetzungsvermögen und viele mehr). Dieses DiSG®-Expertenwissen wird mit vielen Beispielen belegt und der Leser erfährt, wie er damit erfolgreich sein Vorhaben durchsetzen und zum Top-Verhandler werden kann.

Ein praxisnaher Weg an die Spitze des Verhandelns - für Profis und Einsteiger!

 [Download Professionell verhandeln mit DiSG®: Mit dem Persönlic
...pdf](#)

 [Online Lesen Professionell verhandeln mit DiSG®: Mit dem Persönl
...pdf](#)

Professionell verhandeln mit DiSG®: Mit dem Persönlichkeitsprofil zum Top-Verhandler

Georg Dauth

Professionell verhandeln mit DiSG®: Mit dem Persönlichkeitsprofil zum Top-Verhandler Georg Dauth

Mit dem Persönlichkeitsprofil zum Top-Verhandler

Gebundenes Buch

Das DiSG®-Persönlichkeitsprofil setzt sich mit grundsätzlichen Eigenschaften von Menschen auseinander. Es gibt dabei 4 Grundtypen: Dominant, Initiativ, Stetig und Gewissenhaft. Wenn man sich dieser Typen in der täglichen Kommunikation bewusst ist, kann man sich zielgerichtet darauf einstellen. Besonders in Verhandlungen kann DiSG® einen unverzichtbaren Nutzen bieten.

Zu Beginn des Buches stellt Georg Dauth den wohl bekanntesten Verhandlungsgrundsätzen nach Harvard das Verhandeln auf Basis von DiSG® gegenüber. Beide Themen werden zueinander in Beziehung gesetzt, mit dem Ziel, Methode und Mensch auf einen gemeinsamen Nenner zu bringen.

Nachdem diese Grundlage gelegt ist, werden die konkreten Probleme aufgegriffen, die immer wieder in Verhandlungen auftauchen und in den jeweiligen DiSG®-Persönlichkeitsmerkmalen begründet sind (Unbeherrschtheit, Ziellosigkeit, fehlendes Durchsetzungsvermögen und viele mehr). Dieses DiSG®-Expertenwissen wird mit vielen Beispielen belegt und der Leser erfährt, wie er damit erfolgreich sein Vorhaben durchsetzen und zum Top-Verhandler werden kann.

Ein praxisnaher Weg an die Spitze des Verhandeln - für Profis und Einsteiger!

Downloaden und kostenlos lesen Professionell verhandeln mit DiSG®: Mit dem Persönlichkeitsprofil zum Top-Verhandler Georg Dauth

287 Seiten

Pressestimmen

"Die richtige Verhaltensstrategie für schwierige Verhandlungen mit DISG

Georg Dauth hatte bereits mit seinem Buch 'Führen mit dem DISG-Persönlichkeitsprofil' überzeugt. In seinem neuen Ratgeber 'Professionell Verhandeln mit DISG' greift der renommierte Coach und Autor die wesentlichen Kriterien der DISG-Typologie auf, um die vier Grundtypen auf die Verhandlungspartner, deren Strategien und Interessen zu übertragen. Die Profile heißen 'Dominant', 'Initiativ', 'Stetig' und 'Gewissenhaft'. Dauths Versprechen: Wenn Sie die Grundtypen verstehen und im Alltag wiedererkennen, 'erhalten Sie DEN entscheidenden Vorteil im gedeihlichen Miteinander. Dieses Wissen entscheidet sehr oft über Erfolg und Misserfolg, in Verhandlungen und darüber hinaus'.

Zusammenbringen, was zusammengehört: Verhalten und Verhandeln

Dauths Ansatz verbindet zwei Aspekte, die in zahlreichen anderen Ratgebern meist isoliert betrachtet werden: Verhalten und strategisches Verhandlungswissen. Das Wissen um die DISG-Verhaltensstile ist die Grundlage, um das eigene Verhandlungs-Know-how auf die jeweilige Situation auszurichten. Der Autor liefert zahlreiche Beispiele und Richtlinien, die Ihnen exemplarisch zeigen, wie Sie erfolgversprechend in den Dialog einsteigen, zielorientiert argumentieren, typische Fehler vermeiden und intervenieren, wenn mal die Stimmung kippt.

Beim 'Grünen' nicht um den heißen Brei reden, beim 'Gelben' sachlich bleiben, auch wenn es hitzig wird. Wichtige Regel: Die 'Grünen' (Dominant) packen Sie, indem Sie ohne Umschweife auf den Punkt kommen. Beim 'Gelben' (Gewissenhaft) haben Sie gute Chancen, wenn Sie sachlich bleiben und die rationalen Vorteile Ihres Angebots hervorheben. Der 'Rote' (Initiativ) genießt im Gespräch dagegen einen Social-Schlenker mit Anekdoten und ist empfänglich für emotionale Botschaften. Gut: Im Buch findet sich ein kleiner Spickzettel in Postkartengröße, der die 'Kommunikationsregeln mit den 4 DISG-Verhaltensprofilen' kurz und knackig zusammenfasst.

Management-Journal - Fazit: 'Professionell Verhandeln mit DISG' ist das ideale Buch für alle Führungskräfte, Verkäufer und Außendienstler, die mit DISG bereits erste Erfahrungen gemacht haben."

(Oliver Ibelshäuser, www.Management-Journal.de vom 17.9.2015) Kurzbeschreibung

Das DiSG®-Persönlichkeitsprofil setzt sich mit grundsätzlichen Eigenschaften von Menschen auseinander. Es gibt dabei 4 Grundtypen: Dominant, Initiativ, Stetig und Gewissenhaft. Wenn man sich dieser Typen in der täglichen Kommunikation bewusst ist, kann man sich zielgerichtet darauf einstellen. Besonders in Verhandlungen kann DiSG® einen unverzichtbaren Nutzen bieten.

Zu Beginn des Buches stellt Georg Dauth den wohl bekanntesten Verhandlungsgrundsätzen nach Harvard das Verhandeln auf Basis von DiSG® gegenüber. Beide Themen werden zueinander in Beziehung gesetzt, mit dem Ziel, Methode und Mensch auf einen gemeinsamen Nenner zu bringen.

Nachdem diese Grundlage gelegt ist, werden die konkreten Probleme aufgegriffen, die immer wieder in Verhandlungen auftauchen und in den jeweiligen DiSG®-Persönlichkeitsmerkmalen begründet sind (Unbeherrschtheit, Ziellosigkeit, fehlendes Durchsetzungsvermögen und viele mehr). Dieses DiSG®-Expertenwissen wird mit vielen Beispielen belegt und der Leser erfährt, wie er damit erfolgreich sein Vorhaben durchsetzen und zum Top-Verhandler werden kann.

Ein praxisnaher Weg an die Spitze des Verhandeln - für Profis und Einsteiger! Über den Autor und weitere Mitwirkende

Georg Dauth ist Trainer und Experte für Führung, Vertrieb und Persönlichkeitsentwicklung mit Hilfe des DiSG® Persönlichkeitsprofils.

Zu den Schwerpunkten des Diplom-Betriebswirts (VWA), Trainers und Beraters zählen Führung, Vertrieb und Persönlichkeitsentwicklung. Seine Spezialthemen lauten: Strategisches Verkaufen, Professionell

Verhandeln, Erfolgreiche Führung mit dem DiSG® Persönlichkeitsprofil, Verkaufstraining und Serviceentwicklung mit DiSG®. Er ist Experte und Mastertrainer für das DiSG® Persönlichkeitsprofil. Georg Dauth bringt Branchenerfahrung in Handel, Industrie und Dienstleistung mit. Er kommt aus der Praxis, trainiert und coacht für die Praxis.

Sein Claim lautet: Menschen stark machen. Das bedeutet Menschen zu fordern und zu fördern, im Rahmen ihrer individuellen Grenzen, aber auch über vermeintliche Grenzen hinaus. Sein Ziel dabei: Menschen, die ihr Potenzial kennen und nutzen.

Download and Read Online Professionell verhandeln mit DiSG®: Mit dem Persönlichkeitsprofil zum Top-Verhandler Georg Dauth #T97L0PHNEYC

Lesen Sie Professionell verhandeln mit DiSG®: Mit dem Persönlichkeitsprofil zum Top-Verhandler von Georg Dauth für online ebook Professionell verhandeln mit DiSG®: Mit dem Persönlichkeitsprofil zum Top-Verhandler von Georg Dauth Kostenlose PDF d0wnl0ad, Hörbücher, Bücher zu lesen, gute Bücher zu lesen, billige Bücher, gute Bücher, Online-Bücher, Bücher online, Buchbesprechungen epub, Bücher lesen online, Bücher online zu lesen, Online-Bibliothek, greatbooks zu lesen, PDF Beste Bücher zu lesen, Top-Bücher zu lesen Professionell verhandeln mit DiSG®: Mit dem Persönlichkeitsprofil zum Top-Verhandler von Georg Dauth Bücher online zu lesen. Online Professionell verhandeln mit DiSG®: Mit dem Persönlichkeitsprofil zum Top-Verhandler von Georg Dauth ebook PDF herunterladen Professionell verhandeln mit DiSG®: Mit dem Persönlichkeitsprofil zum Top-Verhandler von Georg Dauth Doc Professionell verhandeln mit DiSG®: Mit dem Persönlichkeitsprofil zum Top-Verhandler von Georg Dauth Mobipocket Professionell verhandeln mit DiSG®: Mit dem Persönlichkeitsprofil zum Top-Verhandler von Georg Dauth EPub