



Springer Gabler

1.
Auflage

1. Aufl. 2020, XV, 142 S. 22
Abb.

Gedrucktes Buch

Softcover

Gedrucktes Buch

Softcover

ISBN 978-3-658-27238-8

£ 16,37 | CHF 22,50 | 18,68 € |
20,55 € (A) | 19,99 € (D)

lieferbar

Rabattgruppe

Standard (0)

Produktkategorie

Fachbuch

Reihe

Fit for Future

Betriebswirtschaftslehre : Unternehmensstrategie/Unternehmensführung

De Brabandt, Charlotte Anabelle, Bielefeld, Germany

Verhandeln für Jedermann

- **Anschauliche Praxistipps zum Thema Verhandeln**
- **Leicht verständliche, nachvollziehbare Beispiele**
- **Anleitung für beruflichen und privaten Erfolg in der Zukunft**

Verhandeln wird eine der Kernkompetenzen zukünftiger Führung sein. Doch nicht nur Fachkräfte verhandeln. Alle Menschen verhandeln täglich, bewusst und unbewusst. Dieses Buch geht auf die beruflichen Herausforderungen in diesem Zusammenhang ein, soll aber auch auf unterhaltsame leichte Weise Menschen dazu befähigen zu verhandeln, egal ob im Job, im Alltag oder auf dem Flohmarkt. Über die Reihe Fit for Future Die Zukunft wird massive Veränderungen im Arbeits- und Privatleben mit sich bringen. Tendenzen gehen sogar dahin, dass die klassische Teilung zwischen Arbeitszeit und Freizeit nicht mehr gelingen wird. Eine neue Zeit – die sogenannte „Lebenszeit“ – beginnt. Laut Bundesregierung werden in den nächsten Jahren viele Berufe einen tiefgreifenden Wandel erleben und in ihrer derzeitigen Form nicht mehr existieren. Im Gegenzug wird es neue Berufe geben, von denen wir heute noch nicht wissen, wie diese aussehen oder welche Tätigkeiten diese beinhalten werden. BetriebsökonomInnen schildern mögliche Szenarien, dass eine stetig steigende Anzahl an Arbeitsplätzen durch Digitalisierung und Robotisierung gefährdet sind. Die Reihe „Fit for future“ beschäftigt sich eingehend mit dieser Thematik und bringt zum Ausdruck, wie wichtig es ist, sich diesen neuen Rahmenbedingungen am Markt anzupassen, flexibel zu sein, seine Kompetenzen zu stärken und „Fit for future“ zu werden. Der Initiator der Buchreihe Peter Buchenau lädt hierzu namhafte Experten ein, ihren Erfahrungsschatz auf Papier zu bringen und zu schildern, welche Kompetenzen es brauchen wird, um auch künftig erfolgreich am Markt zu agieren. Ein Buch von der Praxis für die Praxis, von Profis für Profis. Leser und Leserinnen erhalten „einen Blick in die Zukunft“ und die Möglichkeit, ihre berufliche Entwicklung rechtzeitig mitzugestalten.

Bestellen Sie online unter springer.com/booksellers

Springer Nature Customer Service Center GmbH

Customer Service

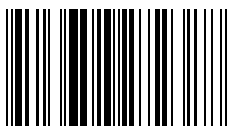
Tiergartenstrasse 15-17

69121 Heidelberg

Germany

T: +49 (0)6221 345-4301

row-booksellers@springernature.com



ISBN 978-3-658-27238-8 / BIC: KJC / SPRINGER NATURE: SC515010

€ (D) sind gebundene Ladenpreise in Deutschland und enthalten 7 % für Printprodukte bzw. 19 % MwSt. für elektronische Produkte. € (A) sind gebundene Ladenpreise in Österreich und enthalten 10 % für Printprodukte bzw. 20% MwSt. für elektronische Produkte. Die mit * gekennzeichneten Preise sind unverbindliche Preisempfehlungen und enthalten die landesübliche MwSt. Preisänderungen und Irrtümer vorbehalten.

Part of **SPRINGER NATURE**