



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

Gedrucktes Buch

Softcover

[1] 19,99 € (D) | 20,55 € (A) | CHF 22,50

eBook

[2] 14,99 € (D) | 14,99 € (A) | CHF 18,00

Erhältlich bei Ihrer Bibliothek oder springer.com/shop

Charlotte Anabelle De Brabandt

Verhandeln für Jedermann

Reihe: Fit for Future

- 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.

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

[1] € (D) sind gebundene Ladenpreise in Deutschland und enthalten 7% MwSt; € (A) sind gebundene Ladenpreise in Österreich und enthalten 10% MwSt. CHF und die mit [2] 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

