



## Bücher über Verhandlungstechnik, Reklamationsmanagement und anderes

Titel		Autor	Urteil
Das Harvard-Konzept – Sachgerecht verhandeln – erfolgreich verhandeln		Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton	wertvoll für alle Menschen; gut geschrieben, mit vielen Beispielen
Reklamationen professionell behandeln – Kunden zufrieden stellen, Umsätze steigern		Ulrich Dietze	Pflichtlektüre für Verkaufsprofis
Systemisches Coaching		Radatz	verständlich, etwas üppig, interessant
Rhetorik – Redetraining für jeden Anlass		Vera F. Birkenbihl	das sollte sich jeder gönnen
Psycho – Logisch richtig verhandeln		Vera F. Birkenbihl	viel Interessantes, aber Harvard ist besser
Der Kaufmann und der Papagei		Nossrat Peseschkian	orientalische Geschichten
Der nackte Kaiser		Nossrat Peseschkian	wunderbare Geschichten zu Geist und Psyche
Coaching und Führung		Pohl/Wunder	interessant, lesbar
Seelentraum – Wenn Dein Herz erwacht beginnt das wahre Leben		Ulrike und Franz-Karl Ritter	eine interessante und schöne Geschichte, die Lust macht sich auf den Weg zu sich selbst zu begeben – sehr lesenswert
Chruschtschows dritter Schuh – Anregungen für geschäftliche Verhandlungen		H.-Georg Macioszek	tatsächlich anregende Ideen; ich stimme nicht allen Ideen zu, aber das Buch ist kurz und kurzweilig
Präsentieren auf Englisch		Mario Klarer	ganz gut gemachtes Buch, hilft durch Strukturierung und Redewendungen