

Florian Weh

## **Verhandlungsflow**

**Wie Sie anspruchsvolle Verhandlungen mit Leichtigkeit zum Ziel führen**

2020, 326 Seiten, Hardcover gebunden

EUR 34,95/EUA 35,90/sFr 39,38

ISBN 978-3-593-51270-9

**Erscheinungstermin / Sperrfrist: 25.11.2020**

**Florian Weh zeigt ambitionierten Verhandlerinnen und Verhandlern, wie sie mit dem richtigen Maß aus Konfrontation, Kooperation und Kreativität in den ersehnten Verhandlungsflow kommen – und erstaunliche Ergebnisse erzielen!**

In einer maximal vernetzten Welt werden Verhandlungen immer komplexer und konfliktreicher. Die Themen sind meist vielschichtig, viele Einzelfragen erfordern vertieftes Expertenwissen und die Diskussionen finden oft in einem dynamischen Umfeld mit sich ändernden Bedingungen statt. Da sehnen sich viele Gesprächsführer nach dem Verhandlungsflow – dem Finale am Ende anspruchsvoller Verhandlungen, bei dem die Konfliktparteien hochkonzentriert in das Gespräch eintauchen, fast spielerisch miteinander umgehen und endlich den Schlüssel für vorher unlösbare Probleme finden. Aber wie gelangt man an diesen magischen Ort? Top-Verhandler Florian Weh zeigt den Weg.

Der Autor verrät in seinem Buch seine über Jahre erprobte Vorgehensweise und seine besten Tools – egal ob für geschäftliche, politische oder private Verhandlungen. Die Leserinnen und Leser erhalten einen schnellen und praxisnahen Überblick zu allen aktuellen Fragen der Verhandlungsführung und des Verhandlungsmanagements. Florian Weh vermittelt sein hochaktuelles Know-how: von den Grundlagen, die jeder kennen sollte, über die sieben Kernprinzipien erfolgreichen Verhandeln bis hin zu den Spezialfällen wie dem Verhandeln per Webkonferenz oder im Team. Dabei verbindet er die wissenschaftlichen Erkenntnisse aus der Verhandlungsforschung mit seiner fundierten Praxiserfahrung.

Der Verhandlungsflow stellt sich nicht von alleine ein. Aber wer von der ersten Verhandlungsidee beharrlich daran arbeitet, das Finale optimal vorzubereiten, kommt in den Genuss dieses Hochgefühls. Florian Weh gibt seinen Leserinnen und Leser das richtige Werkzeug dafür an die Hand. Damit laufen komplexe Verhandlungen künftig wie von selbst.

### **Der Autor**

Florian Weh ist Manager bei der Deutschen Bahn und dort als Hauptgeschäftsführer des Arbeitgeberverbands MOVE für die Tarifverhandlungen des Konzerns verantwortlich. Zuvor war er Head of Negotiation Management bei der Lufthansa und Hauptgeschäftsführer des Arbeitgeberverbands Luftverkehr. Daneben ist er selbstständiger Experte für anspruchsvolle und komplexe Verhandlungen. Florian Weh ist Lehrbeauftragter an der Goethe-Universität in Frankfurt am Main und an der Bucerius Law School in Hamburg für Verhandlungsmanagement. Er ist Rechtsanwalt, ausgebildeter Mediator und wurde an der Harvard University zum Verhandlungsführer ausgebildet.

### **Kontakt**

Margit Knauer, [knauer@campus.de](mailto:knauer@campus.de), 069 976 516-21

Inga Hoffmann, [hoffmann@campus.de](mailto:hoffmann@campus.de), 069 976 516-22