



PRESSE-INFORMATION

Im Auftrag von



Mindestens 1 Prozent geht immer! – Preisverhandlungen professionell führen **Verhandlungsberater Urs Altmannsberger bringt Buch mit wertvollen Verhandlungstipps heraus**

Köln, 28.06.2016 – Preisverhandlungen haben nichts mit Feilschen und „Über-den-Tisch-ziehen“ zu tun. Das macht der Trainer, Coach und Verhandlungsberater Urs Altmannsberger in seinem Buch „Profitabler Einkauf“ deutlich. Speziell für Einkäufer in Unternehmen geschrieben, ist der Ratgeber auch für alle anderen Menschen im Business, Unternehmer und Vertriebsmitarbeiter ein praxisnahes Nachschlagewerk und Trainingsbuch, um Preisverhandlungen professionell zu führen. Vom Erstellen eines Ablaufplans über den richtigen Gesprächseinstieg in die Verhandlung bis hin zum Umgang mit mauernden Verhandlungspartnern gibt Urs Altmannsberger die besten Tools für jede Verhandlungssituation an die Hand. Sein Motto dabei: Mindestens 1 Prozent geht immer!

So durchschauen Sie jeden Bluff!

„Auch wenn in Preisverhandlungen die Aussage kommt „Jetzt ist Schluss, da geht nichts mehr“ –, in der Regel geht doch noch was. Denn meistens wird nur geblufft“, so Autor Urs Altmannsberger. In seinem Buch zeigt er an konkreten Beispielen, wie zu erkennen ist, ob die Gegenseite die Wahrheit sagt oder nicht und gibt zu diesem Zweck Beispiele sowie eine ausgeklügelte Analysetabelle an die Hand. Zentral im Buch werden zudem Wortwendungen erläutert, mit denen Verhandeln die tatsächliche Schmerzgrenze ihres Verhandlungspartners ausmachen können.

Mauertest: Was noch geht, wenn nichts mehr geht

Doch wie die Preismauer durchbrechen? Mit den so genannten „Mauerbrecherfragen“ präsentiert Urs Altmannsberger eine wirksame Methode für dieses schwierige Unterfangen. Dabei liefert er nützliches Know-how als Grundvoraussetzung, um die „Entscheidungslandkarte“ der Gegenseite zu verstehen. So ist sein Verhandlungsansatz immer partnerschaftlich orientiert – was er insbesondere zum Ausdruck bringt, wenn er darauf eingeht, wie in Verhandlungen die Führung



Urs Altmannsberger: Profitabler Einkauf. Wie Sie als Einkäufer garantiert das beste Angebot verhandeln

Gabal, Offenbach 2016
ISBN: 978-3-86936-706-4,
19,90 Euro.

Zu bestellen bei Amazon:
<http://amzn.to/1VfKONz>,
<http://amzn.to/1XG5E6D> (Kindle Edition)

übernommen werden kann. Hier stellt Urs Altmannsberger Fragetechniken vor, mit denen Verhandeln nicht nur geradlinig auf ihr Ziel zusteuern, sondern gleichzeitig dem Gesprächspartner Wertschätzung entgegenbringen.

Zusatzmaterial wie Checklisten, Dialogbeispiele, Formulare und Videos stehen dem Leser des Buches „Profitabler Einkauf“ per kostenlosen Download zur Verfügung.

Rezensionsexemplare können bei text-ur (Kontakt s.u.) angefordert werden.

Dieser Pressemitteilung beigelegt ist ein Interview mit Verhandlungsprofi Urs Altmannsberger. Für ein exklusives Interview steht der Autor ebenfalls gerne zur Verfügung. Anfragen unter redaktion@text-ur.de.

Über Urs Altmannsberger

Urs Altmannsberger ist Trainer, Coach und Verhandlungsberater für Einkäufer. Mit seiner Expertise für professionelles Verhandeln bringt er den Einkauf in Unternehmen strategisch voran und begleitet die Firmen dabei, anstehende Verhandlungen ergebnisorientiert zu verbessern, Konditionstitel zu entwickeln und die Beteiligten dafür fit zu machen. Zuvor war Urs Altmannsberger über viele Jahre selbst als Einkaufsleiter in mittelständischen und großen Unternehmen tätig. In dieser Zeit hat er ein weltweites Lieferantennetz auf- und ausgebaut – und konnte so seine Begabung als Top-Verhandler einsetzen und immer wieder unter Beweis stellen.

Weitere Informationen:

Urs P. Altmannsberger . Emminghausstr. 50 . 61250 Usingen
mail@altmannsberger-verhandlungstraining.de, www.ursaltmannsberger.de

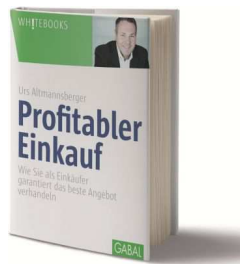
Ansprechpartner für die Presse:

text-ur text- und relations agentur Dr. Gierke
Petra Walther
Schanzenstraße 23 . 51063 Köln . Tel: 0221 - 95 64 90 570
redaktion@text-ur.de . twitter.com/c_gierke . www.text-ur.de

Druckfähiges Bildmaterial zu dieser Meldung honorarfrei unter:

http://www.text-ur.de/newsroom/kundedetail/Urs_Altmannsberger_Verhandlungsfuehrung

Bildvorschau:



Urs Altmannsberger, Verhandlungsberater und Trainer

Buchcover „Profitabler Einkauf“, 3D