

Hörbuchliste zum Thema: Verhandlungsführung und Kommunikation

Hörbücher helfen mir Inhalte zu vertiefen und zu verankern. Teilweise leihe ich mir die Hörbücher in Bibliotheken aus oder ich lade mir die Hörbücher unter <http://www.audible.de> runter. Die Verknüpfung zu www.amazon.de dient dazu, dass Sie einfach und schnell eine Rezension und Preisinformationen zu dem Hörbuch finden können. Die Ausarbeitung stellt den Stand vom Dezember 2009 dar.

Für weitergehende Fragen stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung – über Kommentierungen oder Anregungen würde ich mich sehr freuen. **Kontakt:** info@scholz-management.de

Ihr *Carsten Scholz*

Brunner Anne, [Die Kunst des Fragens](#), 2001, 1. Auflage, RADIOROPA Hörbuch, ISBN-13: 978-3866673830

http://www.amazon.de/Die-Kunst-Fragens-3-CDs/dp/3866673833/ref=sr_1_3?ie=UTF8&s=books&qid=1261419250&sr=1-3

Fisher R., W. Ury and B. Patton, [Das Harvard-Konzept: Der Klassiker der Verhandlungstechnik](#), 2009, 4. Auflage, Campus Verlag, ISBN 978-3593389950

http://www.amazon.de/Das-Harvard-Konzept-Verhandlungstechnik-Roger-Fisher/dp/3593389959/ref=sr_1_3?ie=UTF8&s=books&qid=1261414110&sr=1-3

Gudrun Fey Gudrun, [Sag's positiv! Power Talking](#), 2001, Study & Train , ISBN 978-3980581165

http://www.amazon.de/Sags-positiv-Power-Talking-Audio-CD/dp/3980581160/ref=sr_1_1?ie=UTF8&s=books&qid=1261418959&sr=1-1

Grossmann Matthias, Albold Matthias, [Im Einkauf liegt der Gewinn](#), 2002, Rusch, ISBN 978-3905357387

http://www.amazon.de/Im-Einkauf-liegt-Gewinn-Audio-CD/dp/3905357380/ref=sr_1_1?ie=UTF8&s=books&qid=1261413857&sr=1-1

Hesse Jürgen, Schrader Hans Chr., Rieger Rotraut, Meese Andreas, Tafel Karlheinz, [Small Talk](#), 2002, Eichborn, ISBN 978-3821852096

http://www.amazon.de/Small-Talk-Audio-CD-J%C3%BCrgen-Hesse/dp/3821852097/ref=sr_1_3?ie=UTF8&s=books&qid=1261419811&sr=1-3

Püttjer Christian. Schnierda Uwe, [Die heimlichen Spielregeln der Verhandlung: So trainieren Sie Ihre Überzeugungskraft](#), 2003, 1. Auflage, Campus Verlag, ISBN 978-3593373386

http://www.amazon.de/Die-heimlichen-Spielregeln-Verhandlung-%C3%9Cberzeugungskraft/dp/3593373386/ref=sr_1_1?ie=UTF8&s=books&qid=1261415040&sr=1-1

Püttjer Christian, Schnierda Uwe, [Reden ohne Angst: Souverän auftreten und vortragen](#), 2004. 2. Auflage, Campus Verlag. ISBN 978-3593375229
http://www.amazon.de/Reden-ohne-Angst-auftreten-vortragen/dp/3593375222/ref=pd_sim_b_3

M. Scheelen Frank M., [Menschenkenntnis auf einen Blick](#), 2008, Bildungsverlag Scheelen, ASIN: B0013YIYFK
http://www.amazon.de/Menschenkenntnis-auf-einen-Blick-CDs/dp/B0013YIYFK/ref=sr_1_1?ie=UTF8&s=books&qid=1261419566&sr=1-1

Schranner Matthias, [Verhandeln im Grenzbereich – Strategien und Taktiken für schwierige Fälle](#), 2006, 1. Auflage, Technisat/Radoropa Hörbuch, München, ISBN-13: 978-3866671348
http://www.amazon.de/Verhandeln-Grenzbereich-Strategien-Taktiken-schwierige/dp/3866671342/ref=sr_1_2?ie=UTF8&s=books&qid=1261414612&sr=1-2