

[Read download] Beziehungsmanagement. Kontakte im Beruf erfolgreich gestalten

## Beziehungsmanagement. Kontakte im Beruf erfolgreich gestalten

Von Peter Arndt, Marzella Arndt

\*Download PDF | ePub | DOC | audiobook | ebooks



DOWNLOAD



+

READ ONLINE

Produktinformation -Verkaufsrank: #777101 in BcherVerffentlicht am: 2013-02-22Abmessungen: 9.00 x .35b x 6.00l, .47 Pfund Einband: Taschenbuch152 Seiten | File size: 18.Mb

**Von Peter Arndt, Marzella Arndt : Beziehungsmanagement. Kontakte im Beruf erfolgreich gestalten** before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Beziehungsmanagement. Kontakte im Beruf erfolgreich gestalten:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Aus meiner Sicht SEHR empfehlenswertVon Alex RegenbogenIch kenne die Verfasser persnlich gut und war und bin begeistert von deren Arbeit und die Methodik, die sie anbieten erfolgreich im eigenen Tun zu sein. Dennoch kann ich nicht sagen, dass es fr jeden Menschen das Beste ist. Jeder muss sich selber eine eigene Meinung bilden und jeder

Mensch ist einzigartig und verschieden von allen anderen. Es gibt verschiedene Lerntypen und daher ist es meiner Auffassung nach nicht empfehlenswert die eigene Begeisterung zum Mastab fr andere zu machen.0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Beziehungen spielen eine wichtige Rolle im LebenVon Helmut JgerIn allen Bereichen des Lebens, um im geschftlichen Bereich oder im Privatleben, Beziehungen aufbauen und pflegen ist eine Kunst.Ich finde das Buch sehr lesenswert. Ich sehe das Buch auch all stndige Handlungsanweisung und Checkliste um diesen Lebensbereich laufend zu verbessern0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Schon seit Jahren ein wichtiger RatgeberVon Fred WiegandIch habe dieses Buch schon seit Jahren als Druckstck. Gerade in Situationen in denen ich mein eigenes Handeln hinterfragte, war es ein wichtiger Ratgeber. Jetzt habe ich diese wichtige Hilfe immer griffbereit, auch unterwegs...

KurzbeschreibungGute Beziehungen sind bares Geld wert. Obwohl sie in keiner Bilanz auftauchen, stellen Geschftsbeziehungen einen hohen wirtschaftlichen Wert dar. Beziehungsmanagement ist heutzutage das "A" und "O", um im Geschftsleben erfolgreich zu sein. Mit Sympathie dem anderen gegenber geht es natrlich einfacher. Doch auch bei Antipathie ist der Aufbau einer geschftlichen Beziehung mglich. Die professionelle Gestaltung von Geschftsbeziehungen gehrt zum tglichen Handwerkszeug. Mit diesem Praxisratgeber mchten die Autoren anregen, Geschftsbeziehungen bewusst wahrzunehmen und zu gestalten. Der Leser erhlt dazu viele Hinweise, Tipps und Hintergrundinfos. Alle Fallbeispiele stammen aus dem Arbeitsalltag der Autoren als Trainer und Coaches. Seit 2000 begleiten sie Vertriebsmitarbeiter groer Konzerne in einer mehrstufigen Seminarreihe Beziehungsmanagement und im Einzelcoaching. Aus der Ffle der dabei vorkommenden Themen wurden die hufigsten ausgewhlt. Dort finden sich die grten Verbesserungspotenziale zum Thema Geschftsbeziehungen. Das Anliegen dieses Praxisratgebers ist nicht, mehr oder weniger bekannte theoretische Modelle wiederzukuken. Sondern, dem Leser anhand realer Fallbeispiele aus dem Geschftsalltag konkrete Tipps, Hilfestellungen und Leitfden an die Hand zu geben. Aus dem Inhaltsverzeichnis: Einleitung Grundlagen Das erste Treffen Beziehungen aufbauen Beziehungen pflegen Konkrete Fallbeispiele mit weiteren Hinweisen zur Beziehungspflege Wie viel Kontakte sind zur optimalen Beziehungspflege ntig? Beziehungen klen Beziehungen beenden Die Hoffnung stirbt zuletzt 7 Schritte, um eine Geschftsbeziehung zu beenden Beziehungsstrungen vermeiden und meistern Bis hierher und nicht weiter Konfliktmanagement Leitfaden zur Konfliktlsung Fallbeispiel: Ich glaube, wir haben ein Problem miteinander Nein sagen Das Management von Beziehungen Das Beziehungs-Portfolio 4er Formel fr Beziehungserfolg Fliegen Sie eine Schleife Epilog ber die Autoren Hinweise, Rechtliches und Impressum Herausgeberber den Autor und weitere Mitwirkendeber die Autoren Im Jahr 1960 geboren, begann Peter Arndt seinen Berufsweg 1976 mit einer Ausbildung zum Versicherungskaufmann. Von 1976 bis 1996 war er auf allen Fhrungsebenen im Innen- und Aussendienst ttig. Marzella Arndt wurde 1957 geboren und begann ihren Berufsweg 1975 im pdagogischen Bereich. Nach einer Ausbildung zur Gymnastik- und Sportlehrerin und einem zweijhrigen Lehrauftrag an einem Gymnasium begann sie 1981 ein Studium der Sozialpdagogik, welches sie als Dipl.-Sozial-Pdagogin (FH) abschloss. Ihre Studienschwerpunkte waren Psychologie, Erwachsenenbildung und Medienpdagogik. Seit 1985 ist sie als freiberufliche Trainerin im Bereich der Persnlichkeitsentwicklung ttig. Peter Arndt und Marzella Arndt arbeiten seit Mitte 1999 als Team. Ihre Spezialisierung, die unter anderem in flexibler, praxisnaher Beratung und sofort umsetzbaren Seminarinhalte im Bereich Marketing, Vertrieb und Persnlichkeitsentwicklung liegt, basiert auf gemeinsam ber 50 Jahren Berufserfahrung. Im Team konzentriert sich zum optimalen Nutzen der Kunden jeder der beiden auf seine Schwerpunkte.