

Prof. Dr. Jack Nasher



Jack Nasher ist der meistgelesene Wirtschaftspsychologe Kontinentaleuropas und laut Forbes einer der „weltweit führenden Verhandlungsberater“. Er leitet das NASHER Verhandlungsinstitut, hält Vorträge und Trainings und berät Unternehmen bei entscheidenden Verhandlungen. Jack Nashers Bücher standen monatelang auf der Spiegel-Bestsellerliste und erschienen rund um den Globus, u. a. in den USA, Indien und China. Er wuchs in Deutschland auf und studierte und lehrte an der Oxford University. Nach Stationen am Europäischen Parlament, bei den Vereinten Nationen in New York und der führenden Wall-Street-Kanzlei Skadden wurde er jüngster bayerischer Hochschulprofessor und lehrt zurzeit an der Munich Business School und der Stanford University.

Effektives Verhandeln: Menschen durchschauen und überzeugen

THEMEN

- + **DEAL! – Wie Sie bekommen, was Sie wollen!**
 - Die fünf Schritte der erfolgreichen Verhandlungsführung
 - Von Win-win-Lösungen bis hin zu subtilen Taktiken
 - Wie Sie das bekommen, was Sie wirklich wollen – und mehr!
- + **ENTLARVT! – Das Geheimnis, kleine und große Lügen zu entlarven**
 - Wie Sie bei Personal-, Mitarbeiter- und Kundengesprächen die Wahrheit erkennen und die richtige Entscheidung treffen
 - Wie Sie die effektivsten Verhörmethoden der Profis für den Businessalltag nutzen
 - Wie Sie zum menschlichen Lügendetektor werden und teure Fehler vermeiden
- + **ÜBERZEUGT! – Wie Sie Kompetenz zeigen und Menschen für sich gewinnen**
 - Wie Sie die entscheidenden Faktoren einsetzen, mit denen Sie Ihre Kompetenz ausstrahlen
 - Wie Sie als Führungskraft und Experte Respekt gewinnen
 - Jack Nasher zeigt, wie Sie Menschen von sich überzeugen und Geschäftserfolge erzielen
- + **Der besondere Vortrag – Mind Mysteries**
 - Psychologie und Entertainment
 - Menschen werden beeinflusst, Gegenstände bewegen sich und die Zeit steht still
 - Die perfekte Dinner-Speech für ein Publikum, das alles kennt – scheinbar!

REFERENZEN & PRESSE

Artikel von und über Jack Nasher erschienen u. a. in der ZEIT, der FAZ, der China Times, dem Wall Street Journal und im Harvard Business Review. Jack Nasher ist der Autor der Forbes-Jahresliste der „Top 10 World Changing Negotiations“ und erreicht mit seinen Radio- und TV-Auftritten regelmäßig ein Millionenpublikum.

Bereits tätig für (Auszug):

AIDA Cruises, Ammann Group, Ashurst Lawyers, Aston Martin, Aventis-Sanofi AG, Bain & Company, Bank Sarasin & Cie AG, BASF AG, Bayer, Boehringer Ingelheim, Braun GmbH, BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH, CliffordChance LLP, Daimler, Daikin, Dannemann Cigarrenfabrik, DATEV, Degussa AG, Deutsche Bank AG, Deutsche Post AG, Deutscher Anästhesiecongress, Dolder AG, EADS Deutschland GmbH, EDEKA, Ernst & Young, Euler Hermes, GAD eG, Gesellschaft für angewandte Wirtschaftspsychologie, Heraeus, Hoalwerk AG, HUK-Coburg, IBM Deutschland, JOB AG, Jobup AG, KfW Bankengruppe, Knorr Bremsen, Krombacher Brauerei, Lexmark Deutschland, Mepha AG, Mundipharma, Robert Bosch GmbH, Roche Pharma GmbH, Rockwell Collins, RWE, Sanofi Aventis, Siemens AG, Süddeutsche Zeitung, T-Mobile, T-Systems, tesa AG, TÜV (Süd), United Internet Media AG, Unity AG, Wirecard Technologies AG, WorldSkills, Zukunft Personal

„Ein ausgefeiltes Konzept grandios zusammengestellt. Herz, was willst du mehr!?! ... mit interkulturellem Tiefgang, Witz und Übungen ... So geht Seminar!“

Peter Friedrich, Head of Human Resources Germany, Nordzucker AG

www.speakers-excellence.com

HONORARE / REISEKOSTEN / SPRACHEN

ONLINE-PROFIL

MEDIEN & EMPFEHLUNG



Impulsvortrag Honorargruppe A
Tagessatz Auf Anfrage
Reisekosten München
Vortragssprachen



Überzeugt!
 ISBN: 978-3442177691
 10,00 €



Deal! Du gibst mir, was ich will
 ISBN: 978-3442174713
 9,99 €