

Verhandeln vor Gericht

Für Ihren bestmöglichen Auftritt vor Gericht - wie Sie Gericht, Gegner und Mandanten überzeugen

Das Verhandeln vor Gericht sowie der Umgang mit KlientInnen, KollegInnen und Entscheidungsorganen erfordern unterschiedliche Kenntnisse und Fähigkeiten. Softskills wie Verhandlungs- und Kommunikationsfähigkeiten werden jedoch oft nicht im Jus-Studium vermittelt.

In diesem Buch lernen Sie, wie Sie Situationen mit Hilfe entsprechender Verhandlungstechniken und Kommunikationsmethoden noch besser beeinflussen und steuern können. Sie erhalten Hilfestellungen für alle schwierigen Situationen des anwaltlichen Alltags und für den Umgang mit unangenehmen Klienten, sperrigen Richtern oder anderen für Ihre Sache wichtigen Personen.

Anhand eines Modells für alle Phasen des Mandatsvertrages - vom Erstgespräch bis zur Beendigung des Mandatsverhältnisses - werden Fragetechniken, Definitionen von Ziel und Erfolg, Körpersprache und der geeignete Umgang mit der hohen Komplexität von Klientenbeziehungen und Verhandlungssituationen vorgestellt. Eine kurze, aber umfassende und praxistaugliche Darstellung der verhandlungsrelevanten Teile der ZPO unterstützt Sie bei der Vorbereitung auf Verhandlungstermine.

Dieses Buch bietet nicht nur Berufsanwärtern, sondern auch erfahrenen Anwälten, Mitarbeitern von Rechtsabteilungen mit Klientenkontakt und Personen aus anderen rechtsberatenden Berufen, das Rüstzeug für einen souveränen Auftritt und das erfolgreiche Durchsetzen ihrer Forderungen vor Gericht.



Bouhafa/Fucik/Kleindienst-Passweg/
Rath (Autor)
Verhandeln vor Gericht

Praxisliteratur
259 Seiten, broschiert
ISBN 978-3-7046-7364-0 (Print)
ISBN 978-3-7046-7424-1 (eBook)
Erscheinungsdatum: 21. Juli 2016

49,00 € (Print)
43,20 € (eBook)

Preise inkl gesetzlicher MwSt