

NEUERSCHEINUNG

Was man wissen muss, um Menschen zu durchblicken**BIBLIOGRAFISCHE DATEN**

Sabrina Rizzo

Das Rizzo-Konzept

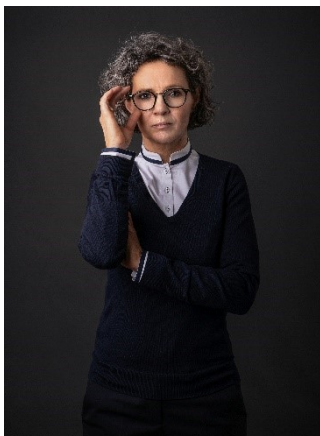
Preis: 19,90 € (A: 20,50 €)

200 Seiten

ISBN: 978-3-86470-848-0

Kulmbach, 6. April 2023

Polizeicoach und Verhandlungsexpertin Sabrina Rizzo nimmt die Leser mit hinter die Kulissen ihrer spannenden, außergewöhnlichen Tätigkeit und vermittelt dabei ihre auf der Face ID basierende Verhandlungstechnik. „Ob beim Einschätzen eines Gefahrenpotenzials oder in einer Verhandlung: Das Wichtigste ist es, zu wissen, was mein Gegenüber gerade denkt.“ Jeder Mensch tickt anders und das ist der wesentliche Punkt, den viele in ihren Verhandlungen einfach nicht berücksichtigen und in ihre Strategie einbauen. Deshalb ist es entscheidend, sein Gegenüber genau zu beobachten, um situativ gezielt überzeugen zu können. Mit dem „Rizzo-Konzept“ und den daraus gezogenen Rückschlüssen kann man andere Menschen besser verstehen und ist bestens vorbereitet – zum Beispiel für die nächste Gehaltsverhandlung, bei der Einstellung von neuen Mitarbeitern, im Feedbackgespräch oder auch in privaten Situationen, wenn es darauf ankommt, gesetzte Ziele zu erreichen.



Sabrina Rizzo ist eine Expertin mit einer außergewöhnlichen Profession. Sie ist Speaker, Polizeicoach, Dozentin und Unternehmensberaterin. Sie erkennt nicht nur Emotionen. Auch Persönlichkeitsstrukturen, Handlungsspielräume und selbst Neigungen kann sie in für uns kaum wahrnehmbaren Regungen erkennen. Und das mit einer herausragenden Genauigkeit. Die Kriminalpolizei hat schon früh ihr Potenzial erkannt und zieht sie regelmäßig für Beratungen zu ihren Cold-Case Ermittlungen heran.

Für Interviewanfragen und weitere Informationen wenden Sie sich bitte an: Mariia Saklakova

Quadriga Communication . Potsdamer Platz 5 . 10785 Berlin saklakova@quadriga-communication.de . Tel. 030-30308089-12