

# Inhaltsverzeichnis

**Vorwort** 5

**Vorwort** 7

**Inhaltsverzeichnis** 9

**Warum verhandeln?** 11

Das Bestreben nach dem optimalen Ergebnis 11

Was ist ein gutes Verhandlungsergebnis? 15

Die fünf Prinzipien guten Handelns 17

**Mit wem verhandeln Sie?** 21

Wozu brauchen Sie ein Verhandlungsprofiling? 21

Von der rudimentären Vorbereitung zum systematischen

Verhandlungsprofiling 27

Wer, Wie, Was, Wann, Warum? 34

Richtlinien für das Verhandlungsprofiling 36

In sechs Schritten zum perfekten Verhandlungsprofil 42

**Was wollen Sie erreichen?** 75

Eine klare Zieldefinition 75

Grundwerte, Lebensziele, Zukunftserwartungen 78

Ziele setzen: Wie Sie die Früchte hoch, aber nicht zu  
hoch hängen 88

Definieren Sie Ihre Ziele vierdimensional 91

Setzen Sie sich smarte Ziele 105

Halten Sie eine Alternative in der Hinterhand (BATNA) 108

Bedenken Sie, dass auch Ihr Verhandlungspartner eine  
Alternative hat 113

Bestimmen Sie Ihre Verhandlungsspanne (ZOPA) 114

## **Wie entwickeln Sie die richtige Verhandlungsstrategie?** 123

Seien Sie vorbereitet! 123

Das Antarktis-Eisberg-Modell: Verhandeln auf drei Ebenen 124

Die Umgebungsebene in der Praxis 128

Interkulturelles Verhandeln 152

## **Wie verhandeln Sie?** 165

Tricks, Techniken und unfehlbare Methoden 165

Verhandlungsort und Verhandlungszeit 166

Die Sprache der Dinge 176

Am Verhandlungstisch 183

## **Was kommt danach?** 229

Wie gehen Sie am besten vor? 229

Beenden Sie formell die eigentliche Verhandlungsphase 230

Überprüfen Sie Ihre Verhandlungsergebnisse 231

Die Fixierung der Verhandlungsergebnisse 238

Die Genehmigung der Verhandlungsergebnisse 246

Die Verhandlungen harmonisch ausklingen lassen 248

Die Absicherung der Verhandlungsergebnisse 250

Exkurs zum Thema Nachforderungsmanagement 252

Ethisches Verhandeln 258

## **Wie weiter?** 261

## **Literaturverzeichnis** 263

## **Danksagung** 267

## **Über den Autor** 269

## **So urteilt die Praxis** 271

## **Stichwortverzeichnis** 275