

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 Verhandelns 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**