

INHALTSVERZEICHNIS

Vorwort	7
---------------	---

Teil 1 – Vor der Verhandlung

Wer vorbereitet, hat Klarheit!	11
Kapitel 1: Das ICH – Meine Absicht vorbereiten	16
Kapitel 2: Das DU – Die Perspektive wechseln	49
Kapitel 3: Das WIR – Gemeinsame Ziele aufdecken	56

Teil 2 – Während der Verhandlung

Jetzt geht es richtig los!	59
Kapitel 4: Ein fließender Übergang	61
Kapitel 5: Fragend zum Erfolg	77
Kapitel 6: Meisterhaft argumentieren und strategisch verhandeln	105
Kapitel 7: Auch Kontern sei gelernt!	135
Kapitel 8: Die richtige Körpersprache	151
Kapitel 9: Gelungener Abschluss	178
Der Schatz in deiner Hand	192

Bonuskapitel

Tipps und Tricks für deine Gehaltsverhandlungen	196
---	-----

Quellen- und Literaturverzeichnis	203
Abbildungsverzeichnis	207