

Inhalt

- 4 Vorwort**
- 7 „Antriebsrollen“ oder was Verhandlungen voranbringt**
- 13 Die zwei Ebenen des Verhandelns:
Warum der Mensch wichtiger ist als die Sache**
- 19 Der Leitfaden für Ihren Verhandlungserfolg**
- 20 Wie Sie Ihre Verhandlungen optimal vorbereiten
- 38 Verhandeln ist wie Stufen steigen:
Die 7 Stufen des Verhandlungs-
gesprächs
- 82 Wie Sie in Zukunft erfolgreich bleiben:
der Ergebnischeck

- 85 Wichtige Gesprächswerkzeuge für Ihre Verhandlungen**
- 86 Über verbale und nonverbale Kommunikation
- 94 Fragen, Fragen, Fragen
- 99 Hören Sie Aktiv zu!
- 107 Wenn es schwierig wird ...**
- 108 Respektieren Sie den Menschen
- 109 Respektieren Sie die Position des anderen
- 110 Respektieren Sie die eigenen und die Emotionen des Anderen
- 112 Strahlen Sie Sicherheit und Zuversicht aus

- 115 Die Psychologie des Überzeugens**
- 116 Die 6 wirksamsten Prinzipien der Überzeugung
- 123 Service**
- 124 Wichtige Adressen
- 125 Sachregister