

Inhaltsverzeichnis

Vorwort 7

1 Auswahl einer Simulation 13

1.1 Schritt 1: Vorauswahl einer Simulation anhand der Übersicht 13

1.2 Schritt 2: Überprüfung der ausgewählten Simulation 15

1.3 Schritt 3: Durcharbeiten der Simulation 17

2 Didaktische Erwägung – Parellelsimulation oder Einzelsimulation 19

3 Einsatz der Simulation in der Praxis 21

3.1 Grundsätzliche Hinweise 21

3.2 Spezifische Hinweise 24

3.3 Vorbereitung der Teilnehmenden auf die Simulation 25

3.4 Durchführung der Simulation 25

3.5 Auswertung der Simulation 25

4 Grundlegende Verhandlungsfertigkeiten 27

4.1 Aufmerksames Zuhören/Aktives Zuhören 27

4.2 Verständliches Formulieren 29

4.3 Geschicktes Fragen 31

4.4 Steuern von Gesprächen und Verhandlungen 33

4.5 Rhetorisches Auftreten 35

4.6 Checkliste zu den Grundfertigkeiten 38

5 Übersicht zu den Simulationen 41

6 Die 25 Konfliktsimulationen 55

6.1 Verkauf des Notebooks R52 55

6.1.1 Simulationsskizze 55

6.1.2 Verkauf des Notebooks R52 – Augusta, Verkäuferin 57

6.1.3 Verkauf des Notebooks R52 – Konstantin, Käufer 59

6.2 Beschaffung der digitalen Druckmaschine B210 61

6.2.1 Simulationsskizze 61

6.2.2 Digitaldruckmaschine B210 – Einkauf Winter Systems 63

6.2.3 Digitaldruckmaschine B210 – Key Account Management Fiable 65

6.3 Beschaffung von Smartphones mit dem Umweltsiegel Pure Green 67

6.3.1 Simulationsskizze 67

6.21.3	Beschaffung von VR-Headsets für die Personalentwicklung – Einkauf von Benning Benfold Global	241
6.22	Die Projektentscheidung im Führungskreis	245
6.22.1	Simulationsskizze	245
6.22.2	Die Projektentscheidung im Führungskreis – Aktuelle Situation bei W.G. Hamilton & Partner	250
6.22.3	Die Projektentscheidung im Führungskreis – Elias Eisenberg	252
6.22.4	Die Projektentscheidung im Führungskreis – Vicki Oppenheimer	255
6.22.5	Die Projektentscheidung im Führungskreis – Cornelia Kevlar	258
6.22.6	Die Projektentscheidung im Führungskreis – Anton Klostermann	261
6.22.7	Die Projektentscheidung im Führungskreis – Kamal Rahami	264
6.23	Bietergespräch – 100 Offshore-Anlagen für Taiwan Wind	267
6.23.1	Simulationsskizze	267
6.23.2	Bietergespräch – 100 Offshore-Anlagen für Taiwan Wind – Projektleitung und Beschaffung TW	270
6.23.3	Bietergespräch – 100 Offshore-Anlagen für Taiwan Wind – Director Global Sales und Projektleitung von Fellin Wind Power	275
6.24	Beschaffung einer zivilen Drohne für die Seenotrettung	280
6.24.1	Simulationsskizze	280
6.24.2	Deutsch-Dänische Gesellschaft zur Seenotrettung – Projektleitung und Einkauf .	285
6.24.3	Firma Houston Aerial Dynamics (HAD) – Key Account Management Team	291
6.24.4	Firma Israeli Aeronautic Systems (IAS) – Key Account Management Team	297
6.25	Der Friedensvertrag	303
6.25.1	Simulationsskizze	303
6.25.2	Der Friedensvertrag – Verhandlungsdelegation von Akram	306
6.25.3	Der Friedensvertrag – Verhandlungsdelegation von Fidelis	310
7	Formular für die Vorbereitung von Gesprächen und Verhandlungen	315
	Literaturverzeichnis	317
	Stichwortverzeichnis	319
	Danksagung	323
	Der Autor	325