
TEIL 1:**9 EINLEITUNG**

TEIL 2:**15 CASE**

- 17 2.1 Riesenposter
- 18 2.2 Ausgangslage «Case»
- 19 2.3 Eine typische Verhandlung
- 21 2.4 Eine erste Reflexion des Falls
- 24 2.5 Analyse
 - 24 2.5.1 Analyse I: Beziehung
 - 28 2.5.2 Analyse II: Fragen
 - 29 2.5.3 Analyse III: Preiskampf
 - 31 2.5.4 Analyse IV: Argumentation
 - 33 2.5.5 Analyse V: Aktives Zuhören

TEIL 3:**35 GRUNDLAGEN DER VERHANDLUNGSFÜHRUNG**

- 37 3.1 Einleitung
- 39 3.2 Rationale Ebene
 - 39 3.2.1 Verhandlungsrahmen
 - 41 3.2.2 Interessen herausfinden
 - 43 3.2.3 Optionen bzw. Lösungsmöglichkeiten entwickeln
 - 46 3.2.4 Den Verhandlungspartner überzeugen
- 47 3.3 Emotionale Ebene
- 47 3.4 Ziel

TEIL 4:

51 UMSETZUNG

- 53 4.1 Beziehungsebene
- 53 4.1.1 Vertiefung
- 57 4.1.2 Aufgaben
- 61 4.2 Argumentation
- 61 4.2.1 Vertiefung
- 69 4.2.2 Aufgaben
- 77 4.3 Taktiken
- 77 4.3.1 Vertiefung
- 81 4.3.2 Aufgaben
- 88 4.4 Fragetechniken
- 88 4.4.1 Vertiefung
- 89 4.4.2 Aufgaben

TEIL 5:

95 FAZIT UND WEITERFÜHRENDE LITERATUR