

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
-----------	---