

Inhalt

Geleitwort • • • • •	7
Einführung • • • • •	9
1 Das Briefing/Die Vorbereitung: »Wer redet mit wem über was?« • • • • •	19
2 Analyse/Eigeninventur – »Auf welchen Wegen ist das gesteckte Ziel zu erreichen?« • • • • •	31
3 Die Recherche: Information ist Macht! • • • • •	45
4 Ziel und Strategie: Klarer Kurs für klare Ergebnisse •	59
5 Das Training: Rüsten Sie auf! • • • • •	79
6 Das Coaching: Ihr mentaler Fitnessraum • • • • •	91
7 Die Simulation: Ihre Generalprobe • • • • •	107
8 Die Verhandlung: Jetzt wird es ernst! • • • • •	121
9 Die Nachbereitung: Nach der Verhandlung ist vor der Verhandlung • • • • •	137
Anmerkungen • • • • •	153
Index • • • • •	155
Über den Autor – Kurt-Georg Scheible im Fokus • • •	157
Das Seminar zum Buch: Raus aus der Win-Win-Falle! Verhandeln um zu siegen. • • • • •	163