

# 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