

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	XIII
--	------

Teil A Einleitung und Gebrauchshinweise

I. Einleitung	3
II. Gebrauchshinweise	7
1. Gliederung des Buches	7
2. Mögliche Lesarten dieses Werks	8

Teil B Planung und Ablauf von Vertragsverhandlungen

I. Die Verhandlungsvorbereitung	13
II. Der Verhandlungseinstieg	17
III. Die Kernphase der Verhandlung	19
IV. Die Vereinbarung	23
V. Die Umsetzung des Vereinbarten	25
VI. Die ex-post Phase	27

Teil C Elemente der Vertragsverhandlung

I. Alphabetische Begriffszusammenstellung	31
--	----

Teil D Systematischer Teil

I	Einleitung	437
II.	Grundkategorien	439
	1. Grundbegriffe	440
	2. Mechanismen/Effekte	440
	3. Hilfsmittel	440
	4. Techniken	441
	5. Taktiken	445
	6. Strategien	447
	7. Gesamtkonzepte	449
	8. Rahmenbedingungen	449
	9. Grundprobleme	450
III.	Zielkategorien und Aufgaben	453
	1. Zielkategorien	453
	2. Kategorien von Aufgaben	455
	Themenlisten	457
	Behavioural economics und psychologische Effekte	457
	Besser verhandeln lernen	460
	Emotionen	461
	Hilfsmittel	462
	Informationsgewinnung	464
	Kommunikationstechniken	465
	Kompetitives Verhandeln	470
	Kooperatives Verhandeln	473
	Lösungen und Kompromisse	474
	Rechtliche Rahmenbedingungen	475
	Verhandlungsarten	477
	Verhandlungsbeteiligte	478
	Verhandlungsstrategien	480
	Verhandlungsvorbereitung	481
	Wirtschaftswissenschaftliche Konzepte und Begriffe	482
	Zeit	482
	Literatur	485
	Sachverzeichnis	505