

Inhaltsverzeichnis

| | |
|---|-----------|
| Einführung | 7 |
| Teil I | |
| <i>Proper Preparation: Gut vorbereitet sein</i> | 11 |
| Kapitel 1 | |
| <i>Negotiating Basics: Verhandlungsgrundlagen</i> | 13 |
| Kapitel 2 | |
| <i>Knowledge is Power: Was man vorab wissen sollte</i> | 23 |
| Teil II | |
| <i>The Key to Success: Effektive Verhandlungen</i> | 35 |
| Kapitel 3 | |
| <i>A Smooth Start: Am Anfang der Verhandlungen</i> | 37 |
| Kapitel 4 | |
| <i>The Main Stage: Mitten in den Verhandlungen</i> | 47 |
| Kapitel 5 | |
| <i>Happy Ending: Ende gut, alles gut</i> | 57 |
| Teil III | |
| <i>Dealing with Difficulties:</i> | |
| <i>Umgang mit schwierigen Situationen</i> | 69 |
| Kapitel 6 | |
| <i>Avoiding Arguments: Die Kunst der Diplomatie</i> | 71 |
| Kapitel 7 | |
| <i>Building Bridges: Kompromisse eingehen</i> | 81 |

Kapitel 8

| | |
|---|-----------|
| <i>Negotiations Worldwide: Mit der Welt auf Englisch verhandeln</i> | 91 |
|---|-----------|

Teil IV

| | |
|-------------------------|------------|
| <i>Der Top-Ten-Teil</i> | 101 |
|-------------------------|------------|

Kapitel 9

| | |
|---|------------|
| <i>Zehn Dinge, die Sie bei Verhandlungen tun oder sagen sollten</i> | 103 |
|---|------------|

Kapitel 10

| | |
|---|------------|
| <i>Zehn Dinge, die Sie bei Verhandlungen nicht tun oder sagen sollten</i> | 107 |
|---|------------|

Teil V

| | |
|---------------|------------|
| <i>Anhang</i> | 111 |
|---------------|------------|

Anhang A

| | |
|--|------------|
| <i>Englische Aussprache leicht gemacht</i> | 113 |
|--|------------|

Anhang B

| | |
|--|------------|
| <i>Zeitzone, Geschäftszeiten und Feiertage</i> | 117 |
|--|------------|

| | |
|---------------------------|------------|
| <i>Kleines Wörterbuch</i> | 123 |
|---------------------------|------------|

| | |
|-----------------------------|------------|
| <i>Stichwortverzeichnis</i> | 127 |
|-----------------------------|------------|