

# Inhaltsverzeichnis

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

## 6 Auf Englisch verhandeln für Dummies

### Kapitel 8

#### *Negotiations Worldwide: Mit der Welt auf Englisch verhandeln*

91

### Teil IV

#### *Der Top-Ten-Teil*

101

### Kapitel 9

#### *Zehn Dinge, die Sie bei Verhandlungen tun oder sagen sollten*

103

### Kapitel 10

#### *Zehn Dinge, die Sie bei Verhandlungen nicht tun oder sagen sollten*

107

### Teil V

#### *Anhang*

111

#### *Anhang A*

#### *Englische Aussprache leicht gemacht*

113

#### *Anhang B*

#### *Zeitzonen, Geschäftszeiten und Feiertage*

117

#### *Kleines Wörterbuch*

123

#### *Stichwortverzeichnis*

127