



A Dorling Kindersley Book  
www.dk.com

#### **Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek**

Die Deutsche Nationalbibliothek  
verzeichnet diese Publikation in der  
Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte  
bibliografische Informationen sind im  
Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Titel der englischen Originalausgabe:  
Succeed at Negotiating. Effective  
techniques to secure the results you want

© Copyright Dorling Kindersley Limited, 2006  
© Text Copyright Ken Langdon, 2006  
© Copyright 2008 der deutschen Ausgabe  
by GABAL Verlag GmbH, Offenbach

Alle Rechte vorbehalten. Vervielfältigung,  
auch auszugsweise, nur mit schriftlicher  
Genehmigung des Verlags.

ISBN 978-3-89749-854-9

Übersetzung: Nikolas Bertheau, Hamburg  
Lektorat: Anke Schild, Hamburg  
Satz: Das Herstellungsbüro, Hamburg,  
[www.buch-herstellungsbuero.de](http://www.buch-herstellungsbuero.de)  
Umschlaggestaltung: Martin Zech,  
[www.martinzech.de](http://www.martinzech.de)

[www.gabal-verlag.de](http://www.gabal-verlag.de)

# Inhalt

## 1 Vorüberlegungen

- 14 Was heißt verhandeln?
- 18 Verhandlungsziel
- 22 Verhandeln oder verhandeln lassen?
- 24 Verhandlungsgeschick

## 2 Vorbereitung

- 28 Der Weg in die Verhandlung
- 30 Positiv verhandeln
- 33 Informationen sammeln
- 38 Verhandlungsablauf
- 42 Was wollen Sie erreichen?
- 46 Was will die Gegenseite?
- 50 Zugeständnisse
- 52 Verhandlungsstrategie

## 3 Vor der Verhandlung

- 60 Tagesordnung
- 62 Generalprobe
- 66 Wer muss was wissen?
- 70 Verhandlungsumfeld
- 72 Themenwahl

## 4 In der Verhandlung

- 76 Vorschläge unterbreiten
- 80 Vorschläge entgegennehmen
- 82 Paketvorschläge
- 88 Unter Freunden

- 92 Geben und nehmen
- 98 Tricks durchschauen

## 5 Die Verhandlung erfolgreich abschließen

- 102 Die eigene Position verbessern
- 104 Die gegnerische Position schwächen
- 106 Verhandlungsabschluss
- 114 Umsetzung
- 118 Register
- 120 Bildnachweis

