



A Dorling Kindersley Book
www.dk.com

Inhalt

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
Umschlaggestaltung: Martin Zech,
www.martinzech.de

www.gabal-verlag.de

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

