

Inhaltsverzeichnis

Übersicht der Expertentipps	6
Vorwort	7
Einführung	11
Kapitel 1	
Stellen Sie sich infrage, <i>bevor</i> Sie verhandeln	21
Kapitel 2	
Bereiten Sie sich vor, <i>bevor</i> Sie das Spielfeld betreten	43
Kapitel 3	
Tun Sie das Wesentliche, <i>bevor</i> Sie das Offensichtliche tun	83
Kapitel 4	
Schaffen Sie gemeinsam Mehrwert, <i>bevor</i> Sie ihn verteilen	119
Kapitel 5	
Hören Sie zu, <i>bevor</i> Sie sprechen	177
Kapitel 6	
Erkennen Sie Emotionen an, <i>bevor</i> Sie Probleme lösen	221
Kapitel 7	
Beschäftigen Sie sich vertieft mit der Methode, <i>bevor</i> Sie sich der Komplexität stellen	253
Kapitel 8	
Sichern Sie Ergebnisse, <i>bevor</i> Sie abschließen	315
Zum Schluss	333
Anmerkungen	354
Literaturverzeichnis	360
Mehr zum Thema „professionell verhandeln“	366
Die Autoren	367