

Inhalt

Optimal verhandeln – nicht nur für Profis	5
▪ Notwendiges Übel oder Chance?	6
▪ Ist Verhandlungstalent angeboren oder erlernbar?	7
▪ Die Basis des guten Verhandelns: das Harvard-Konzept	10
Die Erfolgsfaktoren	15
▪ Durchsetzungsstärke: Wie Sie sich möglichst viel sichern	16
▪ Win-win-Kreativität: so viel wie möglich für alle	23
▪ Intelligent kooperieren	38
▪ Der Sympathie-Faktor	46
▪ Überzeugungskraft	50
▪ Guter Spieler – guter Verhandler?	56
Richtig vorbereitet in die Verhandlung	61
▪ Ihr Ziel: Was wollen Sie?	62
▪ Was will Ihr Chef?	66
▪ Verhandlungstypen: Wie tickt die Gegenseite und wie ticken Sie?	67
▪ Üben, üben, üben	77
▪ Eine gute innere Haltung	78
▪ Der richtige Zeitpunkt	79

In der Gehaltsverhandlung	81
▪ Die Eröffnung	82
▪ Wie finden Sie heraus, welche Position die Gegenseite hat?	83
▪ Sie oder Ihr Chef: Wer soll das Startangebot machen?	85
▪ Eher hoch oder niedrig? Wie Sie in die Verhandlung einsteigen sollten	87
▪ Wer fragt, der führt	89
▪ Tückische Fragen – geschickte Antworten	90
▪ Einwände geschickt parieren	92
▪ Gute und schlechte Argumente	96
▪ Unfaire Tricks	98
▪ Wenn die Verhandlung zu eskalieren droht	108
▪ Der Abschluss	115
▪ Die Gehaltsverhandlung im Überblick	117
▪ Die Nachbereitung	118
▪ Glossar	121
▪ Literatur	125
▪ Stichwortverzeichnis	126