

Werkstatt für Verhandlungskunst

Bessere Verhandlungsergebnisse mit den richtigen Werkzeugen

von
Wolfgang Bönisch

1. Auflage 2011

Werkstatt für Verhandlungskunst – Bönisch

schnell und portofrei erhältlich bei beck-shop.de DIE FACHBUCHHANDLUNG

tredition 2011

Verlag C.H. Beck im Internet:

www.beck.de

ISBN 978 3 8424 0228 7

Inhaltsverzeichnis

Über den Autor	7
Über dieses Buch	9
① Eine Einleitung	11
Sie sind ein erfahrener Verhandler	13
WIN-WIN und Harvard-Konzept	15
Verhandeln ist ein Spiel	17
Ein Überblick	19
② Persönliche Ressourcen	23
③ Die Basis für den Verhandlungserfolg	33
Wahrnehmung	35
Kommunikation	39
Mit allen Sinnen	51
Rapport herstellen	55
Anker	57
Die persönlichen Strategien	59

Inhaltsverzeichnis

④	Die Verhandlung vorbereiten	63
	Das Spielfeld bestimmen	65
	Die Spielzüge planen	83
	Quick Check	97
⑤	Die Verhandlung	101
	Ins Gespräch kommen	103
	Zur Sache	107
	1. Angebot – 1. Forderung	121
	Das Teilen	127
	Ganz Spezielle Werkzeuge	145
	Zum Abschluss kommen	155
⑥	Die Nachbereitung	165
⑦	Nachlese	167
	Personen, Bilder	167
	Zitate, Marken	168
	Literatur	169
	Erläuterungen	170
	Appendix: GAIN MORE [®]	173