

# Verhandlungs technik

Strategie

Raymond Saner

Taktik

Motivation

Verhalten

Delegationsführung

# Inhaltsverzeichnis

## Vorwort

|     |                                     |     |
|-----|-------------------------------------|-----|
| 1.  | Theorie und Praxis der Verhandlung  | 11  |
| 2.  | Distributive Verhandlung            | 39  |
| 3.  | Bedürfnisse und Motivation          | 65  |
| 4.  | Integrative Verhandlung             | 83  |
| 5.  | Strategie                           | 109 |
| 6.  | Taktik                              | 135 |
| 7.  | Phasen und Runden                   | 153 |
| 8.  | Verhalten                           | 169 |
| 9.  | Delegationsführung                  | 183 |
| 10. | Anspruchsgruppen und Öffentlichkeit | 195 |
| 11. | Komplexe Verhandlungen              | 211 |
| 12. | Wahrnehmung und Kommunikation       | 223 |
| 13. | Stress                              | 229 |
| 14. | Zwischen den Kulturen               | 243 |
|     | g                                   |     |
|     | Literatur                           | 257 |