

# 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