

# Inhalt

<b>Vorwort</b>	<b>6</b>
<b>Die 6 Elemente erfolgreicher Verhandlungen</b>	<b>8</b>
<b>1. Vorbereitung</b>	<b>11</b>
Strategische Vorbereitung	12
Das MAMA-Prinzip	15
Taktische Vorbereitung	18
Die Angebot-Plus-Technik	21
<b>2. Überzeugend argumentieren</b>	<b>25</b>
Überzeugung ist ein Gefühl	26
Überzeugen mit Nutzenbrücken	27
Nicht über Positionen, sondern über Interessen verhandeln	31
Strukturiert argumentieren	33
Überzeugen durch Fragen	36
<b>3. Mit Gegenargumenten umgehen</b>	<b>39</b>
Auf Gegenargumente vorbereiten	40
Einwände vs. Vorwände	43
Taktiken der Gegenargumentation	45
Gegenargumentation durch Fragen	47
Das PUF-Konzept	50

<b>4. Gespräche steuern</b>	<b>53</b>
Festgefahrene Verhandlungen in Gang bringen	54
Gespräche konstruktiv ausrichten	56
Emotionen managen	58
Verhandlungsphasen	61
Rescue-Fragen	64
<b>5. Taktik einsetzen</b>	<b>67</b>
Druck-Taktiken	68
Kontext-Taktiken	71
<b>6. Lösungen finden</b>	<b>77</b>
Ziele durchsetzen – Ausgleich herstellen	78
Harvard-Konzept	79
Nein sagen	87
<b>Fast Reader</b>	<b>89</b>
<b>Weiterführende Literatur</b>	<b>94</b>
<b>Der Autor</b>	<b>95</b>
<b>Register</b>	<b>96</b>