

Verhandlungs- technik

Strategie

Raymond Saner

Taktik

Motivation

Verhalten

Delegationsführung

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	7
1. Theorie und Praxis der Verhandlung	13
2. Distributive Verhandlung	41
3. Bedürfnisse und Motivation	67
4. Integrative Verhandlung	85
5. Strategie	111
6. Taktik	137
7. Phasen und Runden	159
8. Verhalten	175
9. Delegationsführung	189
10. Anspruchsgruppen und Öffentlichkeit	201
11. Komplexe Verhandlungen	217
12. Wahrnehmung und Kommunikation	229
13. Stress	235
14. Zwischen den Kulturen	249
Literatur	269