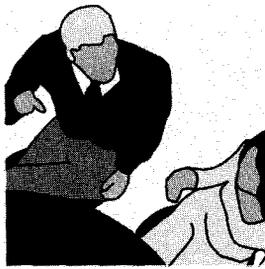


Christian Eric Erbacher

Grundzüge der Verhandlungsführung



Gesellschaft für
Unternehmensführung

Inhaltsübersicht

Einleitung	1
A. Grundlagen	1
1. Was ist eine Verhandlung?	2
2. Kriterien zur Bewertung von Verhandlungen	2
B. Handlungskonzepte	»
3. Die fünf Phasen eines Verhandlungsprozesses	:
4. Verhandlungsstil	•
5. Rhetorik des Verhandlungsgesprächs	
6. Sozialpsychologie des Verhandelns	
C. Analysemethoden	1
7. Drei Modelle für die Analyse von Verhandlungen	1
D. Besondere Verhandlungssituationen	1
8. Schwierige Verhandlungssituationen	1
9. Interkulturelle Verhandlungen	1
Abschließende Bemerkungen: Verhandlungskompetenz	1