

Inhaltsverzeichnis

1	Sich einen Überblick verschaffen	5
1.1	Die Ebenen der Verhandlung	5
1.2	Distributives vs. integratives Verhandeln	11
1.3	Vorabanalyse bei größeren Verhandlungen	15
2	Auf die Einstellung kommt es an	17
2.1	Mit welchem Selbstwertgefühl gehe ich ins Gespräch?.	18
2.2	Das Erfolgsinstrument: professionelle Kommunikation	23
2.3	Unterschiedliche Charaktere	28
3	Diese Fehler können Sie vermeiden	35
3.1	Ineffektives Verhalten in Verhandlungen	38
3.2	Ungeschickte Formulierungen	50
4	Vorbereitung einer Verhandlung	53
4.1	Das Harvard-Konzept	54
4.2	Die Schlüsselfaktoren einer Verhandlung	63
5	Vorbereitung der Argumente	71
5.1	Die drei Grundpfeiler der Überzeugung	73
5.2	Verhandlungsstrategien und -taktiken.	76
5.3	Dokumentation der Verhandlungsvorbereitung	85
5.4	Pflegesatzverhandlung	90
6	Steuern des Verhandlungsablaufs	101
6.1	Kultureller Einfluss auf den Verhandlungsstil	101
6.2	Phasen der Verhandlung	102
6.3	Konflikte in Verhandlungen	107

6.4	So steuern Sie die Verhandlung	116
6.5	Der gute Stil in einer Verhandlung	129
7	Schwierige Verhandlungen	131
7.1	Schwierige Menschen	136
8	In aller Kürze	142
	Literatur	142
	Stichwortverzeichnis	147

Verhandlungssache – Verhandlungsführung in
Gesundheitsberufen

Tewes, R.

2011, XII, 151 S. 21 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-642-12555-3