
Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis XIII

Teil A Einleitung und Gebrauchshinweise

I. Einleitung 3

II. Gebrauchshinweise 7

 1. Gliederung des Buches. 7

 2. Mögliche Lesarten dieses Werks 8

Teil B Planung und Ablauf von Vertragsverhandlungen

I. Die Verhandlungsvorbereitung 13

II. Der Verhandlungseinstieg 17

III. Die Kernphase der Verhandlung 19

IV. Die Vereinbarung 23

V. Die Umsetzung des Vereinbarten 25

VI. Die ex-post Phase 27

Teil C Elemente der Vertragsverhandlung

I. Alphabetische Begriffszusammenstellung 31

Teil D Systematischer Teil

I	Einleitung	437
II.	Grundkategorien	439
	1. Grundbegriffe	440
	2. Mechanismen/Effekte	440
	3. Hilfsmittel	440
	4. Techniken	441
	5. Taktiken	445
	6. Strategien	447
	7. Gesamtkonzepte	449
	8. Rahmenbedingungen	449
	9. Grundprobleme	450
III.	Zielkategorien und Aufgaben	453
	1. Zielkategorien	453
	2. Kategorien von Aufgaben	455
Themenlisten		457
	Behavioural economics und psychologische Effekte	457
	Besser verhandeln lernen	460
	Emotionen	461
	Hilfsmittel	462
	Informationsgewinnung	464
	Kommunikationstechniken	465
	Kompetitives Verhandeln	470
	Kooperatives Verhandeln	473
	Lösungen und Kompromisse	474
	Rechtliche Rahmenbedingungen	475
	Verhandlungsarten	477
	Verhandlungsbeteiligte	478
	Verhandlungsstrategien	480
	Verhandlungsvorbereitung	481
	Wirtschaftswissenschaftliche Konzepte und Begriffe	482
	Zeit	482
Literatur		485
Sachverzeichnis		505

Die Vertragsverhandlung

Taktische, strategische und rechtliche Elemente

Jung, S.; Krebs, P.

2016, XIII, 525 S. 20 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-11203-5