

Gehaltsverhandlungen führen

Bearbeitet von
Rasmus Tenbergen

1. Auflage. 2017. Taschenbuch. 128 S. Kartoniert / Broschiert

ISBN 978 3 648 09366 5

Format (B x L): 10,6 x 16,5 cm

Gewicht: 108 g

[Weitere Fachgebiete > Psychologie > Psychologie: Allgemeines > Psychologie:
Sachbuch, Ratgeber](#)

schnell und portofrei erhältlich bei


DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

Inhalt

Optimal verhandeln – nicht nur für Profis	5
▪ Notwendiges Übel oder Chance?	6
▪ Ist Verhandlungstalent angeboren oder erlernbar?	7
▪ Die Basis des guten Verhandelns: das Harvard-Konzept	10
Die Erfolgsfaktoren	15
▪ Durchsetzungsstärke: Wie Sie sich möglichst viel sichern	16
▪ Win-win-Kreativität: so viel wie möglich für alle	23
▪ Intelligent kooperieren	38
▪ Der Sympathie-Faktor	46
▪ Überzeugungskraft	50
▪ Guter Spieler – guter Verhandler?	56
Richtig vorbereitet in die Verhandlung	61
▪ Ihr Ziel: Was wollen Sie?	62
▪ Was will Ihr Chef?	66
▪ Verhandlungstypen: Wie tickt die Gegenseite und wie ticken Sie?	67
▪ Üben, üben, üben	77
▪ Eine gute innere Haltung	78
▪ Der richtige Zeitpunkt	79

In der Gehaltsverhandlung	81
▪ Die Eröffnung	82
▪ Wie finden Sie heraus, welche Position die Gegenseite hat?	83
▪ Sie oder Ihr Chef: Wer soll das Startangebot machen?	85
▪ Eher hoch oder niedrig? Wie Sie in die Verhandlung einsteigen sollten	87
▪ Wer fragt, der führt	89
▪ Tückische Fragen – geschickte Antworten	90
▪ Einwände geschickt parieren	92
▪ Gute und schlechte Argumente	96
▪ Unfaire Tricks	98
▪ Wenn die Verhandlung zu eskalieren droht	108
▪ Der Abschluss	115
▪ Die Gehaltsverhandlung im Überblick	117
▪ Die Nachbereitung	118
▪ Glossar	121
▪ Literatur	125
▪ Stichwortverzeichnis	126