




Inhalt

I Verhandlungen in der beruflichen Tätigkeit	5
A Verhandlungssituationen	6
B Schwierigkeiten bei Verhandlungen	8
II Vereinbarungen mit Kollegen und Kolleginnen aushandeln	9
A Eine Verhandlung über interne Vereinbarungen vorbereiten	10
B Eine Verhandlung über interne Vereinbarungen führen	14
III Verhandlungen zwischen Vorgesetzten und Mitarbeitern oder Mitarbeiterinnen führen	17
A Gesprächsstrategien für Verhandlungen bestimmen	18
B Eine Verhandlung über berufliche Veränderungen vorbereiten	22
C Eine Verhandlung über berufliche Veränderungen führen	25
D Verhandlungsführung und Verhandlungsergebnisse auswerten	27
IV Mit Kunden oder Lieferanten/Herstellern über einen Auftrag verhandeln	29
A Eine Verhandlung zwischen Lieferanten/Herstellern und Kunden vorbereiten	30
B Über ein Angebot verhandeln	34
C Verhandlungsführung und Verhandlungsergebnisse auswerten	37
D Mit Kunden und Lieferanten des eigenen Unternehmens verhandeln	38
V Mit Geschäftspartnern und -partnerinnen über Formen der Zusammenarbeit verhandeln	39
A Eine Verhandlung zwischen Geschäftspartnern und -partnerinnen vorbereiten und führen	40
B Verhandlungsführung, Verhandlungsergebnisse und Verhandlungsstil beurteilen	44
C Mit Geschäftspartnern und -partnerinnen des eigenen Unternehmens verhandeln	46
VI Kommunikationsmittel: Verhandlungen führen	47
VII Hörtexte	57
Training berufliche Kommunikation – eine Übersicht	66

Hinweise

-  Hörtext auf CD
-  Kommunikationsmittel: Verhandlungen führen (Teil VI)
-  Text mit Aufgaben in „Hinweise für den Unterricht“

Schriftliche Ausführung von Aufgaben: Dort, wo der Platz für Arbeitsblätter im Buch selbst nicht ausreicht und Sie auf „freiem Papier“ arbeiten sollten, sind entsprechende Tabellen oder Schreibfelder nur angedeutet.