

Jörg Kupjetz

# VERTRÄGE VERHANDELN

Tipps und Wissen  
für den erfolgreichen  
Vertragsabschluss

© 2021 des Titels »Verträge verhandeln« (ISBN 978-3-86881-824-6) by Redline Verlag,  
Münchner Verlagsgruppe GmbH, München. Nähere Informationen unter: [www.m-vg.de](http://www.m-vg.de)

**REDLINE** | VERLAG

# Inhalt

<b>Vorwort - oder warum Sie dieses Buch unbedingt lesen sollten</b>	<b>9</b>
<b>Kapitel 1 - Vorbereitende Überlegungen</b>	<b>13</b>
Vorbereitung ist nicht nur der halbe Erfolg	14
Eine Verhandlung beginnt bereits mit der ersten Kontaktaufnahme	15
Mit fünf Fragen zum Verhandlungserfolg	18
Erfolgreiches Verhandeln beginnt mit der richtigen Vorbereitung	29
<b>Kapitel 2 - Die Interessen und Verhandlungsziele in einer Vertragsverhandlung</b>	<b>31</b>
Die persönlichen Interessen für eine Vertragsverhandlung	32
Die wirtschaftlichen Ziele einer Vertragsverhandlung	36
Verhandlungsziele der verschiedenen Personengruppen	45
<b>Kapitel 3 - Verhandeln auf Augenhöhe: Mittel und Wege, dies zu erreichen</b>	<b>49</b>
»Ich brauche Gegner, keine Opfer«	50
Wenn der Aufbau der Beziehungsebene nicht funktioniert	64
Weitere Aspekte zum Verhandlungseinstieg	66
<b>Kapitel 4 - Persönlichkeitstypen in Vertragsverhandlungen</b>	<b>71</b>
Das DISG®-Modell	72
Die Motivationstypen	77
Weitere Verhandlungstypen	83
<b>Kapitel 5 - Zusammensetzung des Verhandlungsteams und der richtige Verhandlungsort</b>	<b>93</b>
Das richtige Team macht den Unterschied	94
Wer an der Vertragsverhandlung teilnehmen sollte	95
Die richtige Farbwahl des Teams	98
Frauen im männerdominierten Umfeld	100
Der Verhandlungsort	101
Rahmenbedingungen am Verhandlungsort	106

<b>Kapitel 6 – Taktisch kluges Vorgehen in Verhandlungen</b>	<b>111</b>
Weshalb Sie zuerst wichtige Konditionen fordern sollten	112
Andere sinnvolle Verhandlungstechniken, die zum Erfolg führen	116
Weitere Verhandlungstaktiken	128
Der richtige Mix sorgt für Erfolg	130
<b>Kapitel 7 – Verhalten in schwierigen Verhandlungssituationen</b>	<b>131</b>
Unfaire Verhandlungstaktiken	132
Weitere unfaire Verhandlungstaktiken	147
Abbruch von Vertragsverhandlungen	150
<b>Kapitel 8 – Vertragsinhalt und Grenzen der Vertragsgestaltung</b>	<b>153</b>
Mit Vertragsmythen aufräumen	154
Was bei Vertragsbruch passiert	154
Vertragsfreiheit	155
Grenzen der Vertragsgestaltung	157
Vorsicht bei Musterverträgen	159
Den Vertrag selbst verfassen	161
Ein Beispiel für einen Rohentwurf	166
<b>Kapitel 9 – Die Tücken der Allgemeinen Geschäftsbedingungen</b>	<b>171</b>
Was sind eigentlich Allgemeine Geschäftsbedingungen?	172
Sind AGB verhandelbar?	172
Sind »falsche« AGB wirklich so gefährlich?	174
AGB gegenüber Unternehmern	175
AGB gegenüber Verbrauchern	176
Ein paar Tipps für Ihre AGB	176
<b>Kapitel 10 – Überblick über häufig in Verträgen benutzte Begriffe</b>	<b>183</b>
<b>Schlussbemerkung</b>	<b>199</b>
<b>Über den Autor</b>	<b>201</b>
<b>Anmerkungen</b>	<b>203</b>
<b>Stichwortverzeichnis</b>	<b>205</b>