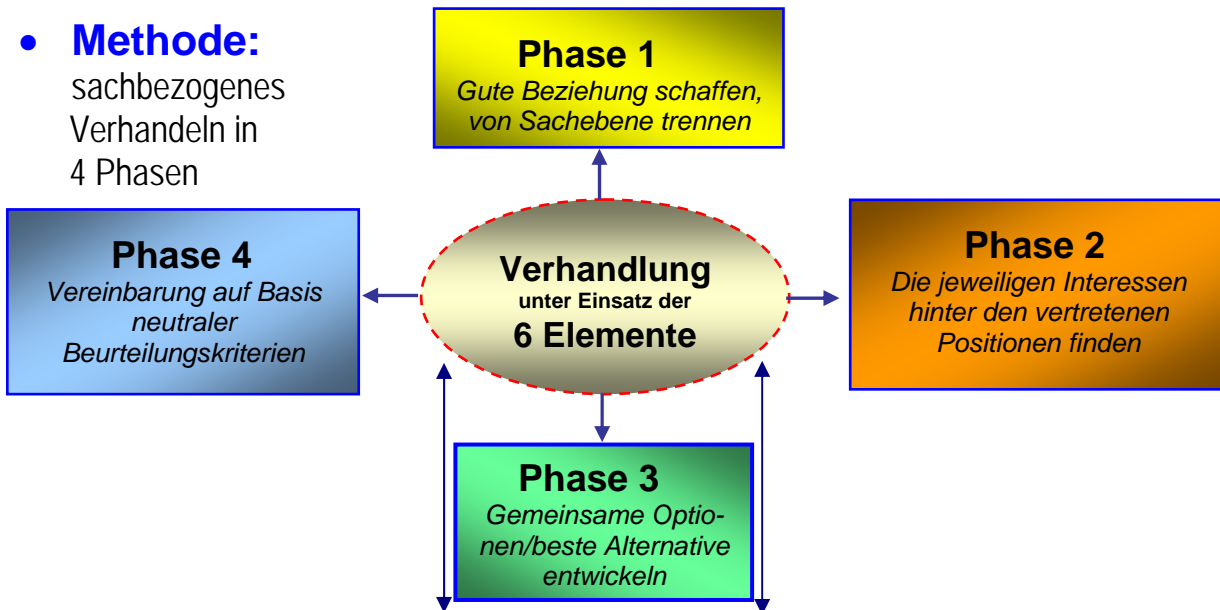
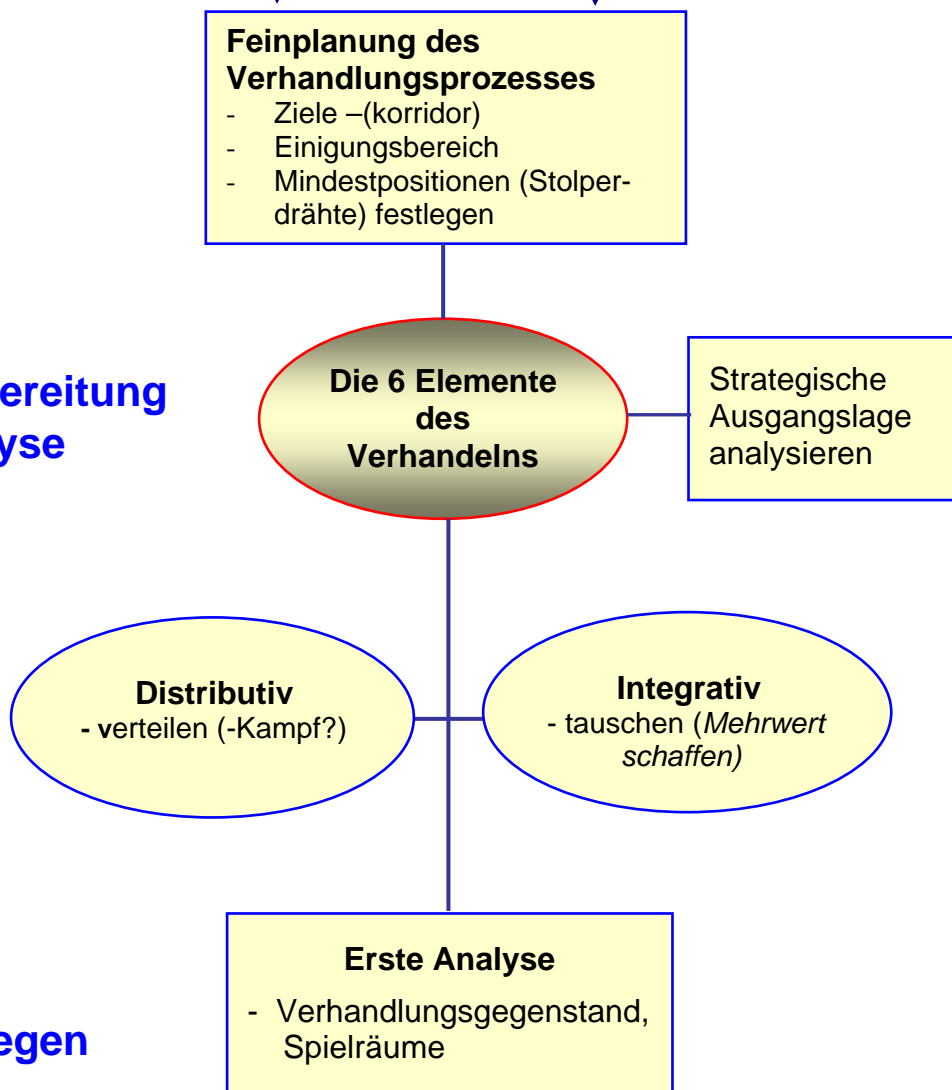


Ablauf eines idealtypischen Verhandlungsprozesses

- Methode:**
sachbezogenes Verhandeln in 4 Phasen



- Vorbereitung**
- Analyse**



- Ziele festlegen**

Grafik ist von unten nach oben zu lesen.