

# Inhaltsübersicht

Vorwort .....	5
Literatur .....	11
Allgemeines Abkürzungsverzeichnis .....	13
<b>§ 1 Vergütungsvereinbarungen .....</b>	<b>19</b>
A. Gesetzliche Vorgaben ( <i>Winkler</i> ) .....	22
I. Vereinbarungen als Grundlage der Vergütung .....	22
II. Form der Vergütungsvereinbarung .....	25
III. Weitere Voraussetzungen für die wirksame Vereinbarung einer niedrigeren Vergütung als der gesetzlichen Vergütung .....	33
IV. Vergütungsformen .....	34
V. Erfolgshonorar .....	54
VI. Sittenwidrige Vergütungsvereinbarungen .....	64
VII. Angemessenheitsprüfung nach § 3a Abs. 2 RVG .....	66
VIII. Allgemeine Schranken aufgrund des Rechts der Allgemeinen Geschäftsbedingungen .....	72
IX. Widerrufsrecht .....	79
B. Muster für Vergütungsvereinbarungen .....	79
I. Allgemeine Vergütungsvereinbarungen ( <i>Winkler</i> ) .....	79
II. Vereinbarungen im Strafrecht ( <i>Hinne</i> ) .....	133
III. Vereinbarungen im Sozialrecht ( <i>Hinne</i> ) .....	150
<b>§ 2 Allgemeine Mandatsbedingungen .....</b>	<b>156</b>
A. Allgemeines ( <i>Klees</i> ) .....	156
I. Der Anwaltsvertrag .....	157
II. Vertragstypen .....	163
III. Formvorschriften und sonstige auf den Anwaltsvertrag anzuwendende Rechtsnormen .....	166
B. Formen von Mandatsbedingungen ( <i>Klees</i> ) .....	182
I. Allgemeine Mandatsbedingungen .....	182
II. Haftungsbeschränkungen .....	197
III. Vollmacht .....	210
C. Vereinbarungen zu den Verpflichtungen nach dem Geldwäschegesetz ( <i>Zastrow</i> ) .....	212
I. Anwendungsbereich des GwG für die Anwaltschaft .....	212
II. Identifizierung .....	213
III. Weitere Sorgfaltspflichten .....	216
IV. Unmöglichkeit der Erfüllung der allgemeinen Sorgfaltspflichten .....	217
V. Ausführung der Sorgfaltspflichten durch Dritte .....	219
VI. Meldepflicht .....	219
VII. Dokumentations- und Aufbewahrungspflichten .....	221

§ 3	<b>Absicherung und Durchsetzung des Honoraranspruchs</b> ( <i>Klees</i> ) .....	222
	A. Allgemeines .....	222
	I. Gebührenansprüche nach RVG .....	222
	II. Ansprüche aus Vergütungsvereinbarung .....	226
	B. Sicherungsmaßnahmen .....	231
	I. Abtretung der Erstattungsansprüche .....	232
	II. Geltendmachung der Erstattungsansprüche .....	232
§ 4	<b>Erfolgreiche (Vergütungs-)Verhandlungen</b> ( <i>Müllerschön</i> ) .....	235
	A. Einleitung .....	236
	B. Grundlagen der Verhandlungsführung .....	237
	I. Basisfaktoren der erfolgreichen (Honorar-)Verhandlung .....	237
	II. Was geschieht bei einer Verhandlung? .....	239
	III. Kooperation – Verhandlung – Kampf .....	241
	IV. Ziele einer Verhandlung .....	243
	C. Vorbereitung einer Verhandlung – Beziehungsaufbau – der Rahmen .....	245
	I. Vorbereitung einer Verhandlung .....	245
	II. Der Verhandlungsrahmen .....	249
	III. Eine Beziehung aufbauen .....	251
	D. Bedeutung der Körpersprache .....	252
	I. Die Sitzordnung .....	252
	II. Die Körpersprache und deren Wirkung .....	254
	III. Den Anderen besser verstehen .....	255
	IV. Interpretationsmöglichkeiten der Körpersprache .....	256
	V. Achten Sie auf Ihre eigene Körpersprache .....	257
	VI. Einsatz und Bedeutung der Gestik .....	258
	VII. Körpersprache – Sympathie und Wertschätzung .....	258
	E. Auf Einwände sinnvoll reagieren .....	259
	I. Zwei Grundsätze der Einwandbehandlung .....	259
	II. Verbesserung der eigenen Einwandbehandlungs-Kompetenz .....	259
	F. Mit Aggressionen/Angriffen umgehen .....	263
	I. Umgang mit Angriffen .....	263
	II. Umgang mit Angriffs-Eskalationen .....	265
	III. Angriffe selbst richtig durchführen .....	266
	IV. Drohung, Druck und Ultimatum .....	266
	G. Grundlegende Techniken, Argumentations- und Fragetechniken .....	267
	I. Grundlegende Techniken .....	267
	II. Wirkungsvoll argumentieren .....	270
	III. Argumentationsmethoden .....	274
	IV. Richtiges Fragen .....	277
	V. Fragen mit Appellen verknüpft .....	278
	H. Strategien und Taktiken .....	279
	I. Begriffsklärung .....	280
	II. Übersicht: Verhandlungsstrategien .....	281
	III. Wichtige Verhandlungstaktiken im Einzelnen .....	282

I. Beziehungsaufbau – Überzeugungskraft – Honorargespräch .....	290
I. Eine vertrauensvolle Beziehung zum Mandanten aufbauen .....	291
II. Persönliche Überzeugung und der Glaube an den eigenen Preis bestimmt das Preisniveau .....	292
III. Wie wird das Honorar verpackt? .....	294
IV. Bedarfsanalyse als wichtiges Element bei der Einwandbehandlung .....	297
J. Struktur des Beratungsgesprächs mit Honorarvereinbarung .....	298
K. Wirksame Beispielantworten .....	298
I. Smarte Strategien für Feilscher .....	299
II. Der goldene Tipp .....	300
Stichwortverzeichnis .....	301