

Inhalt

Einleitung – Sie müssen immer und überall verhandeln	1
1. Wie Sie lernen, erfolgreicher zu verhandeln	5
Worum geht es beim Verhandeln grundsätzlich?	5
Wie kann man den Erfolg einer Verhandlung messen?	6
Die größten Fehler, die Sie beim Verhandeln begehen können	10
Ihr persönlicher Verhandlungsstil – kompetitives versus kooperatives Verhandeln	11
Verhandeln als Prozess verstehen	17
2. Bereiten Sie die Verhandlung optimal vor	19
Ohne Ziele geht es nicht	21
Wo steht der andere?	27
Der persönliche Stil: Erkennen Sie sich und andere	35
Die optimale Atmosphäre schaffen	44
3. Gelangen Sie durch Eigenmotivation zur richtigen Einstellung ..	49
Die richtige Einstimmung und Einstellung	49
Quellen der Motivation	53
Gedanken sind keine Einbahnstraße	56
4. Schaffen Sie Vertrauen und eine positive Gesprächsbasis durch die richtige Begrüßung.	61
Der erste Eindruck entscheidet	61
Kleider machen Leute	62
Der wohllosierte Händedruck und die richtige Begrüßung	64
5. Finden Sie die Zielsetzung Ihres Gesprächspartners heraus	69
Seien Sie sich der Bedeutung der Körpersprache bewusst	69
Wer, wie, was? Wer nicht fragt, bleibt dumm	84
Auch zuhören ist eine Kunst	87

6. Argumentieren Sie stets mit Blick auf den Nutzen des Verhandlungspartners	95
Seien Sie Problemlöser, und bieten Sie individuellen Nutzen	96
Achten Sie das Selbstwertgefühl Ihres Verhandlungspartners	101
Seien Sie sich der verschiedenen Ebenen der Kommunikation bewusst	103
Nutzen Sie die Kraft und Magie der Sprache	109
Nutzen Sie die geheime Psychologie der Beeinflussung	117
Nutzen Sie Feedback-Techniken, um Verhandlungen zu verbessern ..	141
Helfen Sie Ihrem Verhandlungspartner, sich selbst zu überzeugen ...	144
7. Wie Sie auf Einwände reagieren und was Sie tun müssen, wenn es schwierig wird	147
Sehen Sie jeden Einwand als gemeinsamen Weg zum erfolgreichen Abschluss	147
So begegnen Sie Einwänden wirkungsvoll	148
Was tun, wenn der Partner unfair wird?	151
8. Besonderheiten im Rahmen von Preisverhandlungen	159
Warum es sich lohnt, Preise durchzusetzen	159
Nutzenorientiertes Verkaufen und Mehr-Preise durch Mehr-Werte ...	164
Schaffen Sie Alternativen, und erstellen Sie eine Konzessionsliste ...	168
9. So kommen Sie zu einem guten Abschluss	175
So sichern Sie den Verhandlungserfolg	175
Was tun, wenn der Verhandlungspartner noch zögert?	177
Von der Verhandlung zur Beziehung	178
10. Nach der Verhandlung ist vor der Verhandlung	181
Analysieren Sie die Zufriedenheit Ihres Verhandlungspartners	181
Reflektieren Sie die Verhandlung, und dokumentieren Sie die Ergebnisse	182
Pflegen und nutzen Sie die Beziehung	182
Schlusswort – Übung macht den Meister	185
Danksagung	187
Geben Sie mir Ihr Feedback!	189
Literatur	191
Über den Autor	193