

# Inhalt

<b>Einleitung – Sie müssen immer und überall verhandeln</b> .....	1
<b>1. Wie Sie lernen, erfolgreicher zu verhandeln</b> .....	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
<b>2. Bereiten Sie die Verhandlung optimal vor</b> .....	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
<b>3. Gelangen Sie durch Eigenmotivation zur richtigen Einstellung</b> ..	49
Die richtige Einstimmung und Einstellung .....	49
Quellen der Motivation .....	53
Gedanken sind keine Einbahnstraße .....	56
<b>4. Schaffen Sie Vertrauen und eine positive Gesprächsbasis durch die richtige Begrüßung</b> .....	61
Der erste Eindruck entscheidet .....	61
Kleider machen Leute .....	62
Der wohllosierte Händedruck und die richtige Begrüßung .....	64
<b>5. Finden Sie die Zielsetzung Ihres Gesprächspartners heraus</b> .....	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

<b>6. Argumentieren Sie stets mit Blick auf den Nutzen des Verhandlungspartners</b> .....	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
<b>7. Wie Sie auf Einwände reagieren und was Sie tun müssen, wenn es schwierig wird</b> .....	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
<b>8. Besonderheiten im Rahmen von Preisverhandlungen</b> .....	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
<b>9. So kommen Sie zu einem guten Abschluss</b> .....	175
So sichern Sie den Verhandlungserfolg .....	175
Was tun, wenn der Verhandlungspartner noch zögert? .....	177
Von der Verhandlung zur Beziehung .....	178
<b>10. Nach der Verhandlung ist vor der Verhandlung</b> .....	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
<b>Schlusswort – Übung macht den Meister</b> .....	185
<b>Danksagung</b> .....	187
<b>Geben Sie mir Ihr Feedback!</b> .....	189
<b>Literatur</b> .....	191
<b>Über den Autor</b> .....	193