

Inhalt

Einführung

<i>Irrige Annahmen, die Ihren Erfolg behindern.</i>	<i>3</i>
---	----------

Teil I

Wie Sie Ihre Verhandlungsstärken entfalten

1. Wie Ihre Aufgabe gegen Sie arbeitet	9
2. Sie sind so stark, wie Sie glauben	20
3. Welche Kräfte Ihnen der Wettbewerb gibt.	24
4. Die Kraft des Engagements	30
5. Die Kraft des Werbens	39
6. Die Kraft der Risikobereitschaft.	43
7. Die Kraft der Legitimität	48
8. Die Macht des Wissens	51
9. Die Kraft des Zeitfaktors	55
10. Wie man seine Stärken für sich behält	57

Teil II

Wie man Taktiken taktisch angeht

11. Suchet, so werdet ihr finden	61
12. Wie der Käufer dabei hilft	66
13. Gegenmaßnahmen auf Abruf	72

Teil III

Den Kunden zufriedenstellen, ohne nachzugeben

14. Der hilfreiche Zeitfaktor	81
15. Wie man Kunden zufriedenstellt	89
16. Wie man Zugeständnisse macht	96
17. Was ein vorteilhafter Abschluß wirklich ist	104
18. Wer den Pfennig nicht ehrt	107

Teil IV

Gewinnträchtige Abschlüsse von bleibendem Wert

19. Vorteile für beide Seiten	113
20. Langfristige, wechselseitige Beziehungen	120
21. Schwierigkeiten der letzten Minute	125
22. Wie man Preiserhöhungen aushandelt	130
23. Taktiken, vor denen man auf den Hut sein muß	134
24. Die Rechte des Verkäufers	148
25. Zusammenfassung	152