

Inhalt

Vorwort	11
Vorgeschichte	13
Erster Teil	
Analysieren Sie die Einsätze und das Kräfteverhältnis	15
<i>Kapitel 1</i>	
<i>Preis und Menge – ein ewiges Missverhältnis</i>	17
<i>Auf der Suche nach dem Gewinn</i>	19
<i>Kapitel 2</i>	
<i>Die Zahlungsbedingungen – ein Labyrinth</i>	30
<i>Die Zahlungsziele: ein wichtiger Verhandlungspunkt</i>	31
<i>zwischen Käufer und Verkäufer</i>	31
<i>Wie schätzt man die Folgen eines Zahlungsaufschubs richtig ein?</i>	33
<i>Kapitel 3</i>	
<i>Das Handwerkszeug</i>	40
<i>Wegweiser für den Verhandelnden</i>	40
<i>Tauziehen um Preis und Menge</i>	41
<i>Zahlungsfristen</i>	42
<i>Zahlungsmodalitäten</i>	44
<i>Weitere Forderungen seitens des Kunden</i>	47

Inhalt

Kapitel 4	
<i>Die drei Ratschläge</i>	53
Gesunder Menschenverstand, Raffinesse, Genauigkeit	54
Erster Rat: Üben Sie sich im Umgang	
mit Zahlen!	54
Zweiter Rat: Bringen Sie Abwechslung	
ins Spiel!	55
Dritter Rat: Seien Sie genau!	56
Kapitel 5	
<i>Das Kräfteverhältnis zwischen Käufer und Verkäufer</i> . .	58
Was sind die wirklichen Trümpfe des Kunden?	62
Die Bereitschaft des Kunden, seine Trümpfe	
auszuspielen	66
Die persönliche Fähigkeit des Kunden,	
seine Trümpfe optimal einzusetzen	68
Wie kann man der Macht des Kunden begegnen	
und das Kräfteverhältnis umkehren?	71
Man spielt mit der Macht	72
Jeder Sachzwang des Käufers stärkt	
die Position des Verkäufers	74
Die „eigentliche Macht“ des Kunden verringern .	
.	76
Zweiter Teil	
Beherrschen Sie die fünf Goldenen Regeln,	
um gewinnbringend zu verhandeln	81
Kapitel 6	
<i>Ziele und Höhe der Forderungen zu Beginn</i>	
<i>einer Verhandlung</i>	83

Goldene Regel Nr. 1:	
Trau dich, mit einer hohen Forderung einzusteigen	86
Erster Schritt: Einkreisen des Gebiets	87
Zweiter Schritt: Ordnen Sie die Einsätze nach Wichtigkeit!	88
Dritter Schritt: Legen Sie Ihre Verhandlungsziele fest	89
Vierter Schritt: Wie man die „Tabuzonen“ festlegt	92
Fünfter Schritt: Festlegung der Höhe der Einstiegsforderung bei Verhandlungsbeginn	93
Wie lässt sich die Goldene Regel Nr. 1 in besonders schwierigen Fällen anwenden? .	96
 <i>Kapitel 7</i>	
<i>Die Verteidigungslinien</i>	108
 Goldene Regel Nr. 2:	
Wenn man dich um ein Zugeständnis bittet, antworte mit einem Argument	110
Der sofortige Gegenvorschlag ist ein Fehler	111
Die Verhandlung zwischen Käufer und Verkäufer: wie beim Fußballspiel?	114
Wie lässt sich die Goldene Regel Nr. 2 in besonders schwierigen Fällen anwenden? .	118
 <i>Kapitel 8</i>	
<i>Zugeständnisse und Gegenleistungen</i>	120
 Goldene Regel Nr. 3:	
Mache keine Zugeständnisse ohne Gegenleistung .	124
Gegenleistungen bekommen: Die Vier-Schritt-Methode	129

Inhalt

Wie findet die Goldene Regel Nr. 3 in besonders schwierigen Fällen Anwendung?	132
 <i>Kapitel 9</i>	
Nachgeben ja ... aber in kleinen Schritten	136
Goldene Regel Nr. 4: Wenn du schon nachgeben musst, so tue es in kleinen Schritten	139
Wie lässt sich die Goldene Regel Nr. 4 in besonders schwierigen Fällen anwenden? ..	143
Ein Mittel zur Anwendung der Goldenen Regeln Nr. 3 und 4: die Tabelle der Konzessionen – Gegenleistungen	145
 <i>Kapitel 10</i>	
Hase und Igel	148
Goldene Regel Nr. 5: Bringe den Kunden zum Abschluss!	151
Anwendungsprinzipien der Goldenens Regel Nr. 5	153
Wie lässt sich die Goldene Regel Nr. 5 in besonders schwierigen Fällen anwenden? ..	157
 Dritter Teil	
Standhaft bleiben in den schwierigsten Situationen	161
 <i>Kapitel 11</i>	
Tappen Sie nicht in die Fallen der Profieinkäufer ..	163
Die Fallen der Käufer	166
Die Herabsetzung	166
„Entweder – oder“	167

Die Drohung	170
Dringlichkeit	171
„Der Gute und der Böse“	175
Das „Budgetlimit“	176
Weitere Verkäuferfallen	178
Warum sind wir verwundbar?	180
Acht Empfehlungen, um den Fallen der Käufer zu entgehen	181
 <i>Kapitel 12</i>	
<i>Selbstsicher handeln – drei Aspekte</i>	184
 Fragebogen zur Selbstanalyse	184
Welche spontanen Verhandlungsweisen legen Sie in einer Verhandlung an den Tag?	184
Auswertung der Selbstanalyse	188
 Die drei gängigen Verhaltensweisen bei schwierigsten Verhandlungen	194
Das entgegenkommende Verhalten	194
Das kämpferische Verhalten	199
Der „Spieler“	202
 Selbstsicherheit: eine mächtige Waffe, um voranzukommen	205
Was ist das, Selbstsicherheit?	205
Wie man trotz der Willkür des Käufers „selbstsicher“ auftreten kann .	207
Wie man eine Meinungsverschiedenheit mit dem Kunden „selbstsicher“ beilegt . . .	211
 Johann LAU wendet die Ratschläge von Anton PREI an	215

Inhalt

Nachtrag	219
Literaturverzeichnis	221
Stichwortverzeichnis	223