

Inhalt

Vorwort.	11
Vorgeschichte	13

Erster Teil

Analysieren Sie die Einsätze und das Kräfteverhältnis	15
--	-----------

Kapitel 1

<i>Preis und Menge – ein ewiges Missverhältnis</i>	<i>17</i>
--	-----------

Auf der Suche nach dem Gewinn	19
---	----

Kapitel 2

<i>Die Zahlungsbedingungen – ein Labyrinth</i>	<i>30</i>
--	-----------

Die Zahlungsziele: ein wichtiger Verhandlungspunkt , zwischen Käufer und Verkäufer	31
---	----

Wie schätzt man die Folgen eines Zahlungsaufschubs richtig ein?	33
--	----

Kapitel 3

<i>Das Handwerkszeug</i>	<i>40</i>
------------------------------------	-----------

Wegweiser für den Verhandelnden	40
---	----

Tauziehen um Preis und Menge	41
--	----

Zahlungsfristen	42
---------------------------	----

Zahlungsmodalitäten	44
-------------------------------	----

Weitere Forderungen seitens des Kunden . .	47
--	----

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 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 Verhandlungs- ziele 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

Wie findet die Goldene Regel Nr. 3 in besonders schwierigen Fällen Anwendung?	132
--	-----

Kapitel 9

<i>Nachgeben ja ... aber in kleinen Schritten</i>	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

Kapitel 10

<i>Hase und Igel</i>	148
--------------------------------	-----

Goldene Regel Nr. 5:

Bringe den Kunden zum Abschluss!	151
Anwendungsprinzipien der Goldenen 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
------------------------------	-----

Kapitel 11

<i>Tappen Sie nicht in die Fallen der Profieinkäufer . .</i>	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