

| | | |
|----------|---|-----------|
| 1 | VORWORT | 8 |
| 2 | GUT GEWUSST IST HALB GEWONNEN | 10 |
| | HANDELN ODER FEILSCHEN | 10 |
| | DIE WÄHRUNG..... | 11 |
| | VERHANDLUNGSZIELE | 12 |
| | DER MARKT..... | 13 |
| | FAIRNESS | 14 |
| | ETHISCHE BEDENKEN | 15 |
| 3 | FREUDE AM HANDELN | 18 |
| | SCHNELLE ORIENTIERUNG IM MARKT | 18 |
| | DEUTSCHER ERNST | 20 |
| | BESTE KAUFZEIT | 21 |
| | DIE VERHANDLUNGSDAUER..... | 22 |
| | HÄNDLER BIETEN LASSEN..... | 23 |
| 4 | WIE HÄNDLER DENKEN UND TRICKSEN | 25 |
| | DER TASCHENRECHNER | 25 |
| | HÄNDLERSPRÜCHE ALS MARKETING | 25 |
| | BEDRÄNGUNGEN | 27 |
| | LASSEN SIE SICH NICHT ZUM ANGEBOT HERAUSLOCKEN..... | 28 |
| | FESTPREISE, WAS NUN?..... | 29 |
| | SPRACHKENNTNISSE | 30 |
| | ANEKDOTE AUS MEXIKO..... | 32 |
| | DEM HÄNDLER ETWAS VERKAUFEN..... | 33 |
| 5 | EINFACHE TRICKS FÜR DEN KÄUFER | 34 |
| | INTERESSE GESCHICKT BEKUNDEN | 34 |
| | DIE BESTEN PREISE ZUM SCHLUSS..... | 35 |
| | GELD AUF DIE HAND BLÄTTERN | 36 |
| | PREIS FÜR BESTEN FREUND | 37 |
| | GOOD GUY – BAD GUY | 37 |
| | ABGEZÄHLTES GELD..... | 39 |
| | DEN HÄNDLER VERWIRREN | 40 |
| | LEBENSMITTEL IM BAZAR | 42 |
| | DIE VISITENKARTE | 43 |
| | FEHLER AN DER WARE | 44 |
| | MENGENRABATTE | 45 |
| 6 | BLOß NICHT! | 47 |
| | ZU WENIG INTERESSE DEMOTIVIERT DEN VERKÄUFER | 47 |
| | TEPPICHE IM HOTEL..... | 47 |
| | GELD OFFEN ZEIGEN..... | 48 |
| | STRANDVERKÄUFER | 49 |
| | KAUFHILFE VON EINHEIMISCHEN..... | 49 |
| | SCHWARZMÄRKTE | 52 |
| | HERAUSFORDERUNGEN FÜR FRAUEN | 53 |
| | AUFTRAGSARBEITEN..... | 55 |
| 7 | DER TAXIMARKT..... | 57 |

| | |
|------------------------------------|-----------|
| GENERELLES | 57 |
| DER FAHRPREIS | 58 |
| DAS TAXAMETER | 60 |
| SAMMELTAXIS | 62 |
| NACHTTARIFE | 63 |
| PREIS ZUVOR AUSHANDELN | 64 |
| KOFFER NIE UNBEAUFICHTIGT | 65 |
| 8 SCHLUSSBEMERKUNG | 67 |