

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
	SCHWARZMÄRKE	52
	HERAUSFORDERUNGEN FÜR FRAUEN	53
	AUFTAGSGARBEITEN	55
7	DER TAXIMARKT	57

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