
Inhaltsverzeichnis

Vorwort	5
Wie Sie mit dem Buch am besten arbeiten	7
1. Souverän verhandelt besser	13
Die Emotionen im Spiel	14
Klar Schiff machen!	18
Wie sehen wir den „anderen“	22
Der eigene Status	24
Wertschätzen, was man hat und was man ist	28
Sind Sie auch abergläubisch?	31
Ein gesunder Geist in einem gesunden Körper	32
Take away	35
2. Sicher Entscheidungen treffen und die Führung übernehmen	37
Verschiedene Verhandlungsarten	37
Was geschieht, sobald einer systematisch verhandelt?	41
Mit was vergleichen Sie?	43
Andere Werte als Geld	48
Die Vielleicht-Falle	58
Take away	59
3. Geben und Nehmen	61
Den Rahmen bestimmen	61
Die Agenda-Planung	62

Der andere zuerst.....	63
Zwischen den Zeilen lesen	64
Die eigenen Ziele abstecken	66
Der Link in die Zukunft	70
Commitment.....	74
Das Commitment des anderen	80
Bedürftigkeit	83
Take away.....	87
4. Das Verhandlungssystem	89
Systematisch verhandeln	89
Die Regelprozedur.....	92
Die Regelprozedur im Detail	92
Widerstand, was ist das?	99
Das Verhandlungsende	101
Angebote machen	106
Angebote in verschiedenen Phasen	107
Take away.....	110
5. Mit der richtigen Strategie ans Ziel	113
Strategie von Taktik unterscheiden	113
Eine Strategie erarbeiten.....	115
Spezielle Einkäufer- und Verkäuferstrategien	120
Eine Strategie ist nicht in Stein gemeißelt	124
Scheitern ist eine Alternative	124
Der Ghost Negotiator.....	125
Die Verhandlung in der Hand behalten	126
Take away.....	126
6. Taktik – Den anderen geschickt beeinflussen	129
Seeding.....	130
Direkte persönliche Bindung	131
Körpersprache wirkt	133
Mach es dringlich	136
Fordere Investitionen	136
Mach ein Angebot, das garantiert daneben liegt.....	137
Die Was-wäre-wenn-Masche	138
Reaktion auf außergewöhnliche Preise testen	138

Gib nicht, ohne gleichzeitig zu fordern	139
Lass den anderen sein Gesicht wahren	140
Faktor Zeit	141
Verhandeln als Gruppe	142
Take away	147
7. Sofort-Programm: Die 7 goldenen Regeln für Verhandler	149
Übersicht	150
Die 7 goldenen Regeln einzeln betrachtet	150
Literatur.....	159
Der Autor.....	161