

Inhalt

Einführung: Verhandeln und Verkaufen ist wie Boxen – So erreichen Sie Ihre Ziele auch in schwierigen

Verhandlungssituationen	9
Drei Gründe, warum Verhandlungen so oft scheitern	9
Der etwas andere Weg: Verhandeln und Verkaufen ist wie Boxen	12
1 Harte Verhandlungen – und was Sie daran hindert, sie zu Ihren Gunsten zu entscheiden	23
Neue Verhandler braucht das Land	23
Samthandschuhe im Verkauf: Mit Love und Peace in die Einbahnstraße	32
2 So bauen Sie die selbstbewusste »Ich will und darf die Verhandlung gewinnen!«-Einstellung auf	39
Der Mensch ist nicht nur edel, hilfreich und gut	39
Rein in die Lern- und Wachstumszone: Strategien zum Aufbau der Einstellung »Ich kann und darf die Verhandlung gewinnen«	45
3 Ab ins Trainingslager: So bereiten Sie sich strategisch, taktisch und mental auf Ihren Verhandlungspartner vor .	57
Die Bedeutung einer exzellenten Vorbereitung akzeptieren	58
Trainingseinheit 1: Den Verhandlungspartner aus dem Effeff kennen	59
Trainingseinheit 2: Legen Sie Ihre Verhandlungsziele fest	68
Trainingseinheit 3: Machen Sie sich Gedanken zu Ihren Dummys	72
Trainingseinheit 4: Der Erfolg beginnt im Kopf	75
Trainingseinheit 5: Affirmationen und Placebo-Effekt nutzen	77
Trainingseinheit 6: Verdeutlichen Sie sich, dass der Gegner böse sein kann	82

4 Und nochmals ab ins Trainingslager: Bauen Sie Ihre Stärken aus und erkennen Sie die Schwächen der Gegenseite	85
Trainingseinheit 7: Konzentrieren Sie sich auf Ihr Stärkenmanagement und nutzen Sie die Schwächen der Gegenseite	86
Trainingseinheit 8: Stärken Sie Ihre Stärken	93
5 Ein letztes Mal im Trainingslager: Nutzen Sie Druck und Stress, um noch besser zu verhandeln	99
Trainingseinheit 9: Trainieren Sie den richtigen Umgang mit Stress	99
Trainingseinheit 10: Entwickeln Sie Härte gegen sich selbst	108
6 Verabschieden Sie sich von den größten Verhandlungsfehlern	115
Wer geschlagen wird, kann trotzdem siegen	113
Die fünf größten Fehler in schwierigen Verhandlungen – und wie Sie sie umgehen	118
7 Hart verhandeln: Sie werden nicht bezahlt, um »nette Gespräche« zu führen	135
Setzen Sie Ihre im Trainingslager erworbenen Fähigkeiten ein	136
Strahlen Sie bei Begrüßung und Gesprächseröffnung Sicherheit aus	139
In der Argumentationsphase fragen und Antwortwiderstände überwinden	146
Sorgen Sie beim Gesprächsabschluss für Verbindlichkeit	162
Nach der Verhandlung ist vor der Verhandlung	167

8 Mit Provozierendem Problemlösungs-Verkauf und Provokanter Preis-Verteidigung das Verkaufsgespräch gewinnen 171
Die Prinzipien des Provozierenden Problemlösungs-Verkaufs 172
Mit Selbstbewusstsein und Überzeugungskraft in die Provokante Preis-Verteidigung einsteigen 185

9 Der provokant-sympathische Vertrieb und die Verdrängung der Konkurrenz 197
Konkurrenzverdrängung als Pflichtübung 197
Die Cato-Strategie: »Im Übrigen bin ich der Meinung, dass Karthago zerstört werden muss« 200

10 Unfaire Attacken des Verhandlungsgegners mit Strategie und Taktik kontern 207
Vom Verhandlungspartner zum Verhandlungsgegner 208
25 Tipps: So setzen Sie sich gegen unfaire Verhandlungsgegner zur Wehr 212

11 Wenn der Verhandlungsgegner zum Kopfstoß-Kontrahenten mutiert: vom Umgang mit besonders schwierigen Verhandlungssituationen 239
Vergiftete Atmosphäre: Wenn der Schlag des Verhandlungsgegners unter die Gürtellinie geht 240
Die Verhandlungsgegner treten im Team auf 253

12 Verhandeln und Verkaufen ist wie Boxen – optimieren Sie Ihre Leistungsfähigkeit und Ihre Erfolgsaussichten mit der 125-Prozent-Regel 261
In der letzten Runde zählt alles 261
Das 125-Prozent-Regelbuch erfolgreicher Verhandler 263

Nach dem letzten Gong – ab in den Boxring 295

Literaturverzeichnis 297

Die Autoren 299

Stichwortverzeichnis 301