

3 | 20 IMPULSE FÜR ERFOLGREICHERE VERHANDLUNGEN

Gut vorbereitet ist schon fast gewonnen	16
Eine überlegte Zusammensetzung der Verhandlungs-Mannschaft sichert den Erfolg	19
Alternativen erhöhen den Verhandlungserfolg und erweitern den Spielraum	22
BATNA hilft, wenn sich keine Einigung bei einer Verhandlung abzeichnet	25
Gut recherchierte Informationen steigern die Alternativen bei Verhandlungen	28
Mit Empathie nützliche und zusätzliche Informationen gewinnen	31
Top Ergebnisse setzen einen klaren Kurs voraus – ein Ziel und eine Strategie	34
Die Kunst, Gewünschtes durch ein S.M.A.R.T.es Ziel treffsicher zu erreichen	37
Die weitsichtige Taktik der Nebenziele führt sicher zum Erfolg des Hauptziels	40
Marken- und Umsatzstärkung profitieren von der „Taktik der kleinen Schritte“	43
Sport als Vorbild: Trainieren Sie Ihre Fähigkeiten zur Sicherung Ihres Erfolges	46
Zum Verhandeln wie die Besten gehört das Abtrainieren alter Verhaltensreflexe	49
Warum ein „Nein“ schwerfällt und doch so wichtig ist für den Verhandlungserfolg	52
Warum Coaching bei Sportlern normal aber ein Fremdwort in der Wirtschaft ist	55
Der Weg zum Erfolg führt über den Sieg falscher Glaubenssätze	58
Ein erfolgreicher Verlauf einer Verhandlung ist vom eigenen Verhalten abhängig	61

Keine erfolgreiche Premiere ohne Generalprobe – das gilt auch für Verhandlungen	64
Simulationen geben Sicherheit und vermeiden den Absturz – auch bei Verhandlungen	67
Es gibt immer Alternativen – sie sind das „A&O“ erfolgreicher Verhandlungen	70
Nach der Verhandlung ist vor der Verhandlung – Nachbereitung sichert die Erfolgsgarantie	73
4 BÜCHER, LESEPROBEN & DVDS	76 – 95
Win! Verhandeln, um zu siegen	78
Verhandeln. Wie David Goliath besiegt	82
Menschenkenntnis	86
Im Kopf des Einkäufers	88
Ausgereizt!	90
5 ÜBER DEN AUTOR	94 – 103
6 ZITATE	104 – 107
7 REFERENZEN UND KUNDENSTIMMEN	108 – 114
8 STICHWORTVERZEICHNIS UND BILDNACHWEISE	115 – 117
9 DOWNLOADCODE	120