

# Inhaltsverzeichnis

<b>1</b>	<b>Verhandlungsvorbereitung wird häufig unterschätzt</b>	<b>1</b>
<b>2</b>	<b>Teil 1: Wichtige Methoden für die Verhandlungsvorbereitung</b>	<b>7</b>
2.1	Methoden zur systematischen Faktenaufbereitung	9
2.1.1	Porter-Analyse	13
2.1.2	Pestel-Analyse	21
2.1.3	Lieferantenprofile	29
2.1.4	Warengruppendossier	36
2.1.5	SWOT-Analyse	44
2.1.6	Kraftfeldanalyse	49
2.1.7	Kompromissmatrix	52
2.2	Portfolio-Analysen als Grundlage für differenziertes Beziehungsmanagement	54
2.2.1	Grundlagen zu Portfolios	56
2.2.2	Marktmacht-Portfolio	58
2.2.3	Kundenportfolio	62

2.2.4	Kraljic-Matrix (Warengruppenportfolio)	65
2.2.5	Exkurs: Preis- und Kostenanalysen	69
2.2.6	Lieferanten-Preis – Leistungsportfolio	72
<b>3</b>	<b>Teil 2: Tipps für eine erfolgreiche Vorbereitung</b>	<b>75</b>
3.1	Weshalb Profiling für Ihren Verhandlungserfolg wichtig ist	75
3.2	Wichtige Merkmale im Profilingprozess	76
3.3	Klären Sie das „Warum“ der Verhandlung	78
3.4	Lernen Sie aus früheren Verhandlungen	79
3.5	Klären Sie die Basisfragen zur aktuellen Situation und zum Anlass	81
3.6	Unternehmensprofiling	83
3.6.1	Fragenkatalog zum Unternehmensdossier	84
3.6.2	Ein Unternehmensdossier liefert Entscheidungsgrundlagen	86
3.6.3	Informationen schaden nur dem, der sie nicht hat – ein Beispiel	87
3.7	Profiling von Personen für eine Verhandlung	92
3.7.1	Fragen zum Verhandlungs- partner	96
3.7.2	Motive des Verhandlungs- partners	99
3.7.3	Die Fragen zur Macht am Verhandlungstisch	106

	<b>Inhaltsverzeichnis</b>	<b>XVII</b>
3.7.4	Interne Recherche – die „Wer-kennt-wen-Liste“	107
3.8	Was Sie für Ihre Vorbereitung über die unterschiedlichen Typen wissen sollten	110
3.8.1	Der initiative Typ	111
3.8.2	Der stetige Typ	115
3.8.3	Der gewissenhafte Typ	120
3.8.4	Der dominante Typ	125
3.9	Drei Ziele sind besser als eins	128
3.9.1	Schaffen Sie Klarheit	130
3.9.2	„Must have“, „want to have“ oder „nice to have“	131
3.10	Alternativen und Optionen	132
3.10.1	Finden Sie Ihre beste Alternative für eine Verhandlungsüberein- kunft („BATNA“)	133
3.10.2	Setzen Sie sich noch einmal auf den Stuhl Ihres Verhandlungspartners	136
3.11	Der organisatorische Rahmen	140
<b>4</b>	<b>Teil 3: Nachbereitung der Verhandlung gehört auch zur Vorbereitung</b>	<b>145</b>
4.1	Eine Liste von Fragen zur Analyse Ihrer Verhandlung	146
4.2	Das Protokoll für Ihre Ergebnisse	148
<b>5</b>	<b>Verhandlungserfolg ist planbar</b>	<b>151</b>
	<b>Literatur</b>	<b>161</b>