

Inhalt

Vorwort von Tim Taxis 15

Einleitung: Wobei und wie Ihnen dieses Buch nutzt 17

Das perfekte Verhandlungsgespräch 18

Ihr Start: Systematische Struktur entwickeln 24

1 Ihr Ablaufplan – so gelangen Sie systematisch und methodisch zu Ihrem idealen Verhandlungsergebnis 25

1.1 Mit System zum Erfolg – das leistet ein guter Verhandlungsplan 26

1.2 Der Ablaufplan ist Ihr wiederholbares Patentrezept 27

1.3 Der Ablaufplan im Überblick 30

2 Optimieren Sie Ihre Einflussfaktoren: Bremsklötze erkennen und beseitigen 46

2.1 Erkennen und verändern Sie die Einflussfaktoren auf Ihr Verhandlungsergebnis 47

2.2 Verändern Sie die Machtverhältnisse 49

2.3 Sorgen Sie dafür, dass Sie mit Konsequenz verhandeln können 52

- 2.4 Bremsklötze lösen und die PS auf die Straße bringen 53
- 2.5 Forderungsbegründung formulieren 71

- 3 Starten Sie mit Rückenwind in Ihre Verhandlung:
Nutzen Sie die Startrampe, um richtig Schwung
zu holen 76**

 - 3.1 Warum Ihr Einstieg in die Verhandlung so wichtig ist 77
 - 3.2 Die Startrampe: So gestalten Sie den optimalen
Gesprächseinstieg 85
 - 3.3 Praxisbeispiel für Ihre Umsetzung: So bauen
Sie Ihre Startrampe 116

- 4 Loten Sie aus! So finden Sie die situative
Schmerzgrenze der Gegenseite 120**

 - 4.1 Der Kampf um die Schmerzgrenze 121
 - 4.2 Gehen Sie auf die Suche nach dem besten Preis 132

- 5 Gewinnen Sie die Führung und lassen Sie
damit Ihren Plan Wirklichkeit werden 142**

 - 5.1 Verhandlung + Führung = Verhandlungsführung 143
 - 5.2 So einfach gewinnen Sie die Führung durch
richtiges Fragen 144
 - 5.3 Informations-Asymmetrie: Geben Sie keine
Informationen heraus und verschaffen Sie sich
einen Informationsvorsprung 154
 - 5.4 Die Puh-Technik: Sag niemals „Kein Problem!“ 161
 - 5.5 Fragen Sie nicht nach dem Warum 166

- 6 Der erste Preis ist nie der letzte Preis:
So erreichen Sie Zugeständnisse ohne
Gegenleistung 172**

 - 6.1 Mindestens 1 Prozent geht immer! 173
 - 6.2 So begegnen Sie Ausweichmanövern konstruktiv
und produktiv 185

- 7 Zugeständnisse mit Gegenleistung:
„Unter welchen Umständen können Sie
das jetzige Angebot nochmals verbessern?“ 196**
- 7.1 Nutzen Sie alle Einsparpotenziale, die möglich sind 197
 - 7.2 Grundvoraussetzung: die Entscheidungslandkarte
der Gegenseite verstehen 198
 - 7.3 So erzielen Sie Zugeständnisse mit Gegenleistung 201
 - 7.4 Best Case Prices: So reagieren Sie auf Vorschläge,
die überlegenswert klingen 209
 - 7.5 Nutzen Sie die verhandelbaren Elemente,
um Einsparpotenziale zu generieren 218

**8 Durchbrechen Sie die Gummimauer –
mit dem Mauerbrecher finden Sie die echte
situative Schmerzgrenze heraus 224**

- 8.1 Gummimauer: Gibt es die EINE, WAHRE,
ECHTE Mauer? 225
- 8.2 Durchbrechen Sie Mauern:
Der Mikrowert und weitere Praxismethoden 238
- 8.3 So nutzen Sie das Verhandlungsende
gewinnbringend 246

Nachwort 251

Literatur 254

Register 256

Der Autor 259