

# Inhalt

Los geht's: Bitte hier einsteigen!	10
So arbeiten Sie effektiv mit diesem Buch	11
<b>1. Die Preisverhandlung: Das Ende eines Mythos</b>	<b>12</b>
1.1 Meine vier Thesen zu Preisverhandlungen	21
1.2 Warum wir meist mehr nachlassen als nötig	21
1.3 „Der tut nix, der will bloß spielen“ – Die wahren Motive der Einkäufer!	32
1.4 „Ein bisschen Rabatt geht immer!“ – Bald nimmer!	44
1.5 Hören Sie auf zu feilschen – Und fangen Sie an zu verhandeln	48
<b>2. So bewahren Sie kühlen Kopf in heißen Phasen: Die Psychologie der Preisverhandlung</b>	<b>59</b>
2.1 Vom Preiswert-Bewusstsein zum Preis-Wertbewusstsein	60
2.2 Keine Verhandlungs-Macht? Macht nix?	63
2.3 Wer ist Ihr härtester Verhandlungspartner?	67
2.4 Wahre Sieger: Wer sich zu verlieren erlaubt, gewinnt am meisten	71
2.5 Puls runter – Preis rauf! Oder: Wie Chuck Norris verhandeln würde	79
<b>3. Start-Ziel-Sieg: Die perfekte Preisverhandlung beginnt in der Vorbereitung</b>	<b>83</b>
3.1 Gut verkauft statt schlecht verhandelt: Warum gute Verkäufer viel weniger harte Verhandlungen erleben	84
3.2 Die drei Kern-Kompetenzen: Was die besten Verhandler auszeichnet	87
3.3 Die sechs Phasen jeder Verhandlung	88
3.4 So viel wie nötig – So wenig wie möglich: Die „fünf W“ effektiver Vorbereitung	89

3.5	Preisfindung: Verhandlungs-Spanne oder Verhandlungs-Panne?	100
3.6	Direkt bevor's in die Verhandlung geht: Letzter Mental-Check!	106
<b>4.</b>	<b>Es geht los: So bauen Sie die optimale Gesprächsatmosphäre auf</b>	<b>111</b>
4.1	Der Beziehungsaufbau: Sie müssen erst den Menschen gewinnen, bevor Sie den Kunden gewinnen können	112
4.2	Wa(h)re Beziehung? Nur Wahres bringt Bares	114
4.3	Hit oder Shit – Die Magie der Sprache im Beziehungsaufbau	116
4.4	Das Schneckenudel-Prinzip – Oder: Das Reziprozitätsprinzip in der Praxis	119
4.5	Bleiben Sie authentisch – Warum Sie hier nichts über Körpersprache lernen	120
4.6	Umgang mit „Stinkstiefeln“ und schwierigen Verhandlungspartnern	123
<b>5.</b>	<b>Die perfekte Preisverhandlung: So gewinnen Sie den Auftrag zum maximal möglichen Preis</b>	<b>127</b>
5.1	Wer die Verhandlung führt, bestimmt den Verlauf	127
5.2	Schauen Sie in die Karten der Gegenseite und behalten Sie Ihren Trumpf in der Hand	130
5.3	„Sie sind zu teuer. Was können Sie am Preis noch machen?“ – Die eigentliche Verhandlungsphase beginnt	136
5.4	Würde mein Rabatt etwas an der Entscheidung des Kunden ändern?	141
5.5	Verhandlungsalgorithmik: Warum 2x Nein = Ja ergibt!	147
5.6	Die Mauertest-Frage: So finden Sie heraus, ob Ihr Kunde nur blufft!	156
5.7	Relativ statt absolut verhandeln: So finden Sie den maximal möglichen Preis	169
5.8	Alle Verhandlungstaktiken für die perfekte Preisverhandlung	179
5.9	Die Tricks professioneller Einkäufer – Und Ihr souveräner Umgang damit	184

<b>6.</b>	<b>Abschluss, Abschied und Aufarbeitung: Nach der Verhandlung ist vor der Verhandlung</b>	<b>198</b>
6.1	Happy End: So holen Sie sich den Abschluss	198
6.2	Festhalten, loslassen und teilen: So hält Ihr Kunde Wort	200
6.3	Verhandlungsabbruch: Unfall oder Strategie?	202
6.4	Abschied: Der erste Eindruck zählt – Aber der letzte bleibt	203
6.5	Nach der Verhandlung ist vor der Verhandlung: Die vier magischen Fragen	204
6.6	Für alle Leser, die hier angelangt sind: (M)eine letzte Inspiration für Sie	206
	Danksagung	209
	Literaturverzeichnis	210
	Stichwortverzeichnis	213