

Frieder Gamm

Verhandlungen gewinnt man im Kopf

Erfolgreich kommunizieren mit Neuro-Strategien

REDLINE | VERLAG

© des Titels »Verhandlungen gewinnt man im Kopf«
(ISBN 978-3-86881-046-2)
2009 by Redline Verlag, FinanzBuch Verlag GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.redline-verlag.de>

Inhalt

Vorwort	9
Einführung: Fast alles ist heute verhandelbar	11
Kapitel 1	
Warum Sie verhandeln müssen!	15
Ich will es!	21
Warum viele Menschen nicht gern verhandeln	27
Kapitel 2	
Unprofessionalität killt jeden Verhandlungserfolg	35
Mit einem Verhandlungscoach zu arbeiten ist professionell	41
<i>Fachwissen schlägt Improvisation</i>	44
<i>Interne Verhandlung</i>	45
Schulung, Übung und Erfahrung	46
Verhandlungsspiele zeigen, wie das Gehirn denkt	53
<i>Das Diktatorspiel</i>	55
<i>Das Ultimatumsspiel</i>	56
<i>Das Vertrauensspiel</i>	57
<i>Das Gefangenendilemma</i>	58
Die sieben Grundregeln der Neurowissenschaften beim Verhandeln und Kommunizieren	61
Kapitel 3	
Das A und O der Verhandlungsvorbereitung	67
Sammeln Sie Informationen	81

<i>Klären Sie Preisunterschiede</i>	82
<i>Wie sieht der Markt aus?</i>	83
<i>Wie ist meine eigene Position in der Verhandlung?</i>	85
<i>Sorgen Sie für die richtigen Vorabinformationen!</i>	86
<i>Wer sind meine Gesprächspartner, und was weiß ich über sie?</i> ...	86
<i>Welche Ansichten und Positionen vertritt die Gegenseite?</i>	90
<i>Checkliste: So bereiten Sie eine Verhandlung mit einem Lieferanten vor</i>	92
Typologien helfen, Verhaltensweisen zu erkennen und vorherzusagen	94
<i>Die STAB-Typologie</i>	96
<i>STAB-Typen in der Verhandlung</i>	108
<i>Das DISG-Modell</i>	111
Einkäufer und Verkäufer richtig verstehen	113
Verhalten lässt sich auch mit der Transaktionsanalyse erklären	116
NLP: Eigenes und fremdes Verhalten bewusst beeinflussen ...	119
<i>Wie setze ich NLP ein, wenn ich auf drei Personen treffe?</i>	121
Ziele definieren	124
Die optimale Strategie finden	127
1. <i>Strategie: Druck</i>	128
2. <i>Strategie: Partnerschaft</i>	133
3. <i>Strategie: Ausweichen</i>	135
4. <i>Strategie: Nachgeben</i>	136
5. <i>Strategie: Kompromiss</i>	137
<i>So formulieren Sie Ihre Strategie und bestimmen Ihre Taktik</i>	137
So nehmen Sie Einfluss	146
<i>Good guy – bad guy</i>	148
<i>Macht ausüben und Macht brechen</i>	148
<i>Die Macht von Monopolisten brechen</i>	150
Der erste Eindruck zählt	150
<i>Statussymbole: So präsentieren Sie sich richtig</i>	151

Kapitel 4

Vorsicht, Irrationalität!	157
Wie Sie mit Manipulationsversuchen richtig umgehen	163
<i>Was ist Manipulation?</i>	163
<i>So wehren Sie Manipulationen ab</i>	164
Verhandlungsgegenstand: Worüber wird eigentlich verhandelt?	168
Emotional verkaufen	170
So führen Sie in Verhandlungen mit den richtigen Fragen	175
<i>Aktives Zuhören</i>	177
<i>Der Einwand</i>	177
Die Verhandlungssituation	182
<i>Checkliste: Ein Angebot annehmen</i>	182
<i>Wenn situatives Verhalten die Oberhand gewinnt</i>	182
<i>Stillstand bei Verhandlungen</i>	188

Kapitel 5

So gewinnen Sie bei jeder Verhandlung	193
Gewinnen heißt, sein Ziel erreichen	195
Die Macht der positiven Beziehung	196
Knappheit und Ankerpreise steuern das Verhalten	204
Tit-for-tat: Geben Sie nie etwas, ohne etwas zu fordern	205

Kapitel 6

Richtig verhandeln in der Krise	209
Der Blickwinkel ändert sich	210
Über den Autor	213
Stichwortverzeichnis	214