

Inhalt

Vorwort	11
 Teil 1 Einführung in die Kunst der Verkaufsverhandlung	
1. Verkaufsverhandlungen als Disziplin	15
2. Die Verhandlungsphase: Ein Stresstest für Verkaufsmitarbeiter	19
3. Der Teufel ist ein Pfennigfuchser	25
4. Verhandlungskompetenz ist keine Einheitsgröße	31
 Teil 2 Auf der Erfolgsspur	
5. Verhandlungsziel: Ein Gewinn für das eigene Team	37
6. Regel Nummer eins: Erst gewinnen, dann verhandeln	45
7. Das richtige Timing: Der Umgang mit Finten und Einwänden	51
8. Die vier Ebenen der Verkaufsverhandlung	55
 Teil 3 Verhandlungsstrategie: Motivation, Leverage und Powerposition (MLP)	
9. Die MLP-Strategie	63
10. Motivation	65
11. Leverage	79
12. Powerposition	91
13. Situationsanalyse: Der Aufbau einer lückenlosen Argumentationskette	105
14. Leadqualifizierung	113
 Teil 4 Emotionale Disziplin	
15. Die sieben disruptiven Emotionen	125
16. Die Entwicklung emotionaler Selbstkontrolle	129
17. Entspanntes, souveränes Selbstvertrauen	135

18. Emotionale Ansteckung: Gefühlsübertragung	139
19. Vorbereitung und Probedurchlauf	143
20. Die Plateautechnik	147
21. Die Grenzen der Willenskraft und emotionalen Disziplin	151
22. Die Pipeline als Lebenselixier: Das wahre Geheimnis emotionaler Disziplin	155

Teil 5 Verhandlungsplanung

23. Verhandlungsvorbereitung	159
24. Befugnisse und nicht verhandelbare Positionen	163
25. Verhandlungsprofil der Stakeholder, Verhandlungsliste, BATNA-Ranking	169
26. Entwicklung der Geben-Nehmen-Playlist	175

Teil 6 Verhandlungskommunikation

27. Die sieben Regeln einer effektiven Verhandlungskommunikation	187
28. ACED: Navigation durch die vier primären Kommunikationsstile der Stakeholder	193
29. Empathie und Ergebnisorientierung: Der duale Prozessansatz	201
30. Die sieben Schlüsselemente des aufmerksamen Zuhörens	207
31. Die Aktivierung der Selbstoffenbarungsschleife	211

Teil 7 Der DEAL-Verhandlungsgesprächsrahmen

32. Ein Platz am Verhandlungstisch	217
33. Durchführung der Situationsanalyse	221
34. Erläuterung Ihrer Position	235
35. Ausgleich der jeweiligen Interessen	245
36. Legitimieren der Vereinbarungen und Vertragsabschluss	261

37. Das nächste Kapitel und das Wettrennen um Relevanz 265

Danksagung 273

Trainings, Workshops und Vorträge 275

Der Autor 277

Stichwortverzeichnis 279