
Inhaltsverzeichnis

Teil I Strategie

1 Ihr Verhandlungszielraum	3
1.1 Flexibel durch drei Verhandlungszielräume	4
1.2 Die Kriterien für Ihre Verhandlungszielräume	5
1.3 Der Exitpunkt als Verhandlungsgrenze	6
1.4 Die Wirksamkeit des Hebels	7
1.5 Barrieren in der Verhandlungsführung	7
2 Der Verhandlungszielraum Ihres Verhandlungspartners	9
2.1 Das determinierende Umfeld Ihres Verhandlungspartners	10
2.2 Flexibel durch drei Verhandlungszielräume	11
2.3 Die Verhandlungskriterien Ihres Verhandlungspartners	11
2.4 Der Exitpunkt als Verhandlungsgrenze	12
2.5 Die Hidden Agenda der Verhandlungszielräume	13
2.6 Die Wirksamkeit des Hebels	14
2.7 Barrieren in der Verhandlungsführung	15
3 Die Schnittmenge des gemeinsamen Verhandlungszielraums	17
3.1 Die Verhandlungszielräume aus der Metaperspektive	18
3.2 Die Gemeinsamkeiten der Verhandlungszielräume	19
3.3 Die Generierung starker Hebel	19
3.4 Analyse der Probleme und Chancen	19
3.5 Mut zum Exit	20
4 Die Leistungs-Nutzen-Linie zur erfolgreichen Kommunikation	21
4.1 Die Formulierung Ihres Leistungsangebots	22
4.2 Der Nutzen Ihres Angebotes für den Verhandlungspartner	23
4.3 Ein Überblick über kommunikative Wahrnehmungssysteme	23
4.4 Die auditive Kundenansprache: wirkungsvolle Referenzstorys	24
4.5 Visuelle Überzeugungsarbeit	26
4.6 Begreifen durch (Be-)Greifen: Der taktile Wahrnehmungstypus	26

4.7	Funktionen der Entscheidungsträger	27
4.8	Gesamtüberblick	27
5	Die Berücksichtigung Ihrer Wettbewerber	29
5.1	Wettbewerbsdiagnose	29
5.2	Argumentativer Umgang mit Mitbewerbern am Markt	32
5.3	Point-of-difference-Liste zur Differenzierung von Mitbewerbern	33
5.4	Point-of-difference-Chart als aktualisierte Übersicht	34
6	Political Poster	35
6.1	Entscheidungsträger und -vorbereiter der Verhandlungen	36
6.2	Strategische und operative Entscheidungsträger	37
6.3	Konfiguration von Buying-Team und Selling-Team	37
6.4	Politische Beziehungsstrukturen	38
6.5	Komplexitätsgrade des Political Posters	39
6.6	Der formale Entscheidungsprozess bei Konzernen	40
7	Der Ablauf des Verhandlungsprozesses	41
7.1	Die Verhandlungsphasen	41
7.2	Die Vorbereitung der Verhandlung	42
7.3	Die Phase des Initiierens	43
7.4	Die Performance-Phase	43
7.5	Das Resulting der Verhandlung	44
7.6	Die Phase der Nachbereitung	44
8	Optionen des Deal Resultings	45
8.1	Die Kraft der Wahrscheinlichkeit	45
8.2	Die Plan-A-Optionen – der Wunschkandidat	46
8.3	Die Plan-B-Optionen – alternative Verhandlungspartner	46
8.4	Die Plan-C-Optionen – Erschließung neuer Chancen	47
8.5	Wahrscheinlichkeitsmuster zur Durchführung der Optionen	47
8.6	Plan-A-, -B-, -C-Optionen der Verhandlungspartner	48
9	Taktische Verhandlungsszenarien	49
9.1	Das persönliche Rohszenario	50
9.2	Das teamorientierte Rohszenario	51
9.3	Das Verhandlungspartner-Szenario	51
9.4	Das finale Szenario	52
10	Die Erfolgsplattform	55
10.1	Die Erfolgsplattform-Elemente	55
10.2	Die Erfolgsplattform	57
10.3	Clevere Kommunikation mit dem Selling-Team	58

Teil II Professionell verhandeln

11 Dialogkunst	63
11.1 Grundformen	63
11.2 Medien	64
11.3 Selbstverständlichkeiten	66
11.4 Struktur	69
11.5 Logik	70
11.6 Beweis	73
11.7 Argumentations-Basics	75
11.8 Emotionalisieren	76
11.9 Testen Sie Ihr Wissen	78
12 Durchsetzungsfähigkeit	85
12.1 Stimmung	85
12.2 Beschleunigen	88
12.3 Wahlmöglichkeiten	92
12.4 Macht	93
12.5 Jonglieren	94
12.6 Direkt	97
12.7 Differenzierung vom Wettbewerb	99
12.8 Argumentieren für Fortgeschrittene	100
12.9 Tricky	102
12.10 Personal Management	105
12.11 Politik	106
12.12 Umwege	107
12.13 Auf ein Neues	109
12.14 Testen Sie Ihr Wissen	111
13 Schlagkraft	123
13.1 Wortarchitektur	123
13.2 Bedrängen	126
13.3 Redefiguren	128
13.4 Sprachzauber	130
13.5 Handwerk	132
13.6 Testen Sie Ihr Wissen	134
14 Abwehr verbaler Attacken	141
14.1 Gegenwehr	141
14.2 Unverschämtheiten	142
14.3 Ablenken	144
14.4 Ausweichen	145
14.5 Tricky	146
14.6 Unkorrektheiten	148

14.7	Fehlende Logik	149
14.8	Spiele	150
14.9	Testen Sie Ihr Wissen	153
15	Preis	157
15.1	Level 1	157
15.2	Level 2	160
15.3	Level 3	163
15.4	Testen Sie Ihr Wissen	166
16	Körpersprache	171
16.1	Körperliche Aspekte	171
16.2	Das perfekte Outfit	178
16.3	Surrounding	179
16.4	Testen Sie Ihr Wissen	181
	Literatur	183
17	Dramatisierung	185
17.1	Zitate	185
17.2	Metaphern	189
17.3	Gedankenexperimente	195
17.4	Übungen	197
17.5	Mit Objekten verstärken	201
17.6	Visualisieren	206
17.7	Weitere Formen der Dramatisierung	217
17.8	Testen Sie Ihr Wissen	218
18	Die gemeinsame Wellenlänge	227
18.1	Zeit	227
18.2	Körper & more	228
18.3	Kultur	230
18.4	Testen Sie Ihr Wissen	231
19	Werte	235
19.1	Ihre persönlichen Werte	235
19.2	Die Werte des Verhandlungspartners	238
19.3	Testen Sie Ihr Wissen	239
20	Konzeption einer Präsentation	241
20.1	Rahmen	241
20.2	Auftritt	243
20.3	Charts	244
20.4	Essentials	245
20.5	Testen Sie Ihr Wissen	246

21	Umgang mit Konflikten	249
21.1	Konfliktmodelle	249
21.2	Konfrontation	252
21.3	Diplomatie	254
21.4	Eskalationslevel	258
21.5	Testen Sie Ihr Wissen	259
22	Small Talk	265
22.1	Eigener thematischer Einstieg	265
22.2	Dranhängen und Weiterentwickeln	268
22.3	Testen Sie Ihr Wissen	274
23	Zuhören	277
23.1	Einfaches Zuhören	278
23.2	Meisterschaft des Zuhörens	279
23.3	Testen Sie Ihr Wissen	281
24	Typenmodelle	285
24.1	Geschlossenes Verhandlungsmodell	285
24.2	Offenes Modell	286
24.3	Testen Sie Ihr Wissen	292
 Teil III Ihre Verhandlung		
25	Die Verhandlungstaktiken	297
Epilog		339

Deal Resulting

Neue Aufträge professionell gewinnen Komplexe

Verhandlungen exzellent führen Folgeaufträge

erfolgreich verhandeln

Lasko, W.W.; Lasko, L.M.

2016, XI, 342 S. 13 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-14119-6