

Gerold Braun

# Verhandeln in Einkauf und Vertrieb

Mit System zu besseren Konditionen  
und mehr Profit



# Inhalt

<b>Einleitung</b> .....	5
<b>1 Souverän verhandelt besser</b> .....	11
Die Emotionen im Spiel .....	12
Klar Schiff machen! .....	17
Wie sehen wir den „anderen“? .....	21
Der eigene Status .....	24
Wertschätzen, was man hat und was man ist .....	29
Sind Sie auch abergläubisch? .....	32
Ein gesunder Geist in einem gesunden Körper .....	33
Take away .....	37
<b>2 Sicher Entscheidungen treffen und die Führung übernehmen</b> .....	39
Verschiedene Verhandlungsarten .....	39
Was geschieht, sobald einer systematisch verhandelt? ..	43
Mit was vergleichen Sie? .....	46
Andere Werte als Geld .....	52
Take away .....	65
<b>3 Geben und Nehmen</b> .....	67
Den Rahmen bestimmen .....	67
Commitment .....	82
Bedürftigkeit .....	93
Take away .....	97
<b>4 Das Verhandlungssystem</b> .....	99
Systematisch verhandeln .....	99
Angebote machen .....	119
Angebote in verschiedenen Phasen .....	121
Take away .....	125

<b>5 Mit der richtigen Strategie ans Ziel</b> .....	127
Strategie von Taktik unterscheiden .....	127
Eine Strategie erarbeiten .....	129
Spezielle Einkäufer- und Verkäuferstrategien .....	135
Eine Strategie ist nicht in Stein gemeißelt .....	139
Scheitern ist eine Alternative .....	140
Die Verhandlung in der Hand behalten .....	140
Take away .....	141
<b>6 Taktik – Den anderen geschickt beeinflussen</b> .....	143
Seeding .....	144
Direkte persönliche Bindung .....	146
Körpersprache wirkt .....	147
Mach' es dringlich .....	151
Fordere Investitionen .....	152
Mach' ein Angebot, das garantiert daneben liegt .....	153
Die Was-wäre-wenn-Masche .....	154
Reaktion auf außergewöhnliche Preise testen .....	154
Gib nicht, ohne gleichzeitig zu fordern .....	155
Lass' den anderen sein Gewicht wahren .....	156
Faktor Zeit .....	157
Take away .....	159
<b>7 Sofort-Programm:</b>	
<b>Die 7 goldenen Regeln für Verhandler</b> .....	161
Übersicht .....	162
Die 7 goldenen Regeln einzeln betrachtet .....	162
<b>Literaturverzeichnis</b> .....	171
<b>Der Autor</b> .....	172