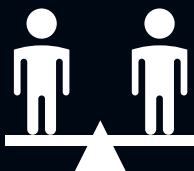


DAS BUCH DES VERHANDELNS

IN 33 SCHRITTEN ZUM VERHANDLUNGSPROFI



M I D A S

Nicole Soames

DAS BUCH DES VERHANDELNS

**Praktische Schritte
zum Verhandlungsprofi**

M I D A S

Das Buch des Verhandelns

In 33 Schritten zum Verhandlungsprofi

1. Auflage

© 2021 Midas Management Verlag AG

ISBN 978-3-03876-519-6

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie, detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.de> abrufbar.

Übersetzung: Claudia Koch, Kathrin Lichtenberg

Lektorat/Korrektur: Christoph Macholdt

Layout: Ulrich Borstelmann

Druck und Bindung: FINIDR

Printed in Europe

The Negotiation Book, © Nicole Soames | LID Publishing Ltd.

Alle deutschen Rechte vorbehalten

Midas Management Verlag AG,
Dunantstrasse 3, CH 8044 Zürich
www.midas.ch, kontakt@midas.ch
Social Media: [@midasverlag](#)

Alle Rechte vorbehalten. Die Verwendung der Texte und Bilder, auch auszugsweise, ist ohne schriftliche Zustimmung des Verlages urheberrechtswidrig und strafbar. Dies gilt insbesondere für die Vervielfältigung, Übersetzung oder die Verwendung in Seminarunterlagen und elektronischen Systemen.

INHALT

EINFÜHRUNG

VIII

TEIL EINS:

EINE MENTALITÄT DES VERHANDELNS ENTWICKELN

1

1. Verlassen Sie Ihre Komfortzone 4
2. Das Spielfeld ausgleichen 9
3. Bringen Sie Ihre inneren Gremlins zum Schweigen 12
4. Das Glas ist immer halb voll 14

TEIL ZWEI:

AUF DEN VERHANDLUNGSERFOLG VORBEREITEN

19

1. Ihren eigenen Verhandlungsstil verstehen 22
2. Schlüpfen Sie in die Schuhe der anderen Partei 25
3. Angemessen ambitioniert sein 28
4. Schwache Worte vermeiden 33
5. Übung macht den Meister 38

TEIL DREI:

UNTERSCHIEDLICHE VERHANDLUNGSSZENARIEN VERSTEHEN 41

1. Die Win-lose-Verhandlung 47
2. Die Win-win-Verhandlung 51
3. Die We-win-Verhandlung 56

TEIL VIER:

MACHTSPIELE AM VERHANDLUNGSTISCH

65

1. Ihren EQ im Umgang mit Machtspielen nutzen 69
2. Die am häufigsten genutzten Taktiken erkennen 72
3. Auf den Einsatz von Taktiken antworten 75
4. Das Gespräch fortführen 78
5. Zurück zum Geschäft 81
6. Alles zusammenbringen 82

TEIL FÜNF:

DAS VERHANDLUNGSGESPRÄCH FÜHREN

87

1. Ihre Angebote vorbereiten 90
2. Ihr Angebot abgeben 93
3. Effektiv handeln 95
4. Eine Verhandlungsblockade durchbrechen 98
5. Den Handel zum Abschluss bringen 100
6. Per Telefon und E-Mail verhandeln 101
7. International verhandeln 102