

Inhalt

Vorwort _____	9
1. Stil und Strategie im High-Speed-Verhandlungssystem _____	11
1.1 Verhandeln wie ein Profi heißt, systematisch Strukturen setzen _____	11
Ihr Verhandlungspartner war Ihnen als Profi überlegen? _____	11
Typische Anfängerfehler in Verhandlungen _____	12
Legenden und Fehleinschätzungen verhindern optimale Verhandlungen _____	13
Von Top-Verhandlern lernen: Das High-Speed-Verhandlungssystem _____	18
1.2 Fremde Machtspiele erkennen _____	20
Eigene Verhandlungsmacht vorab richtig einschätzen _____	20
Verhandlungsmacht klären und mehr Kompetenz gewinnen _____	22
Einflüsse klären: Das Stakeholderradar _____	22
Machtdiagnose mit dem High-Speed-Verhandlungssystem erstellen _____	25
1.3 So gestalten Sie die Verhandlungsstrategie _____	27
Fair oder unfair: Die richtige Verhandlungsstrategie entscheidet über den Erfolg _____	27
Regeln und Absprachen in der Verhandlungsrealität _____	28
Verhandlungsstrategien eingrenzen: Zielkaskade, Brennglasziele und gemeinsamer Zielschirm entscheiden _____	30
Jenseits von Harvard: Überlegene Strategieplanung mit dem High-Speed-Verhandlungssystem _____	37
1.4 Den eigenen Verhandlungsstil entwickeln _____	37
Das Verhandlungsstilprofil _____	38
Die Handlungsfacetten _____	39
Den eigenen Verhandlungsstil definieren _____	41

2. Die Verhandlungsinteressen mit dem High-Speed-Verhandlungssystem steuern	43
2.1 Einflüsse der Motivationsforschung auf den Verhandlungserfolg	43
Neuere Erkenntnisse der Motivations- und Handlungsforschung	43
Lust und Frust beim Verhandeln	44
Frustrationsspirale umgehen	44
Schneller geht es im Flow-Kanal	45
Interessen mit Flow verstärken	46
2.2 Psychologische Motivdiagnose	48
Motivprofil-Diagnose: Drei Motivtypen schnell und klar erkennen	48
Eigene Motivdominanz testen und interpretieren	50
Interessen der Geschäftspartner sofort erkennen und durchschauen	52
Motivprofiling aller Verhandlungsparteien auswerten	57
2.3 Motivationspsychologische (Ver-)Handlungssteuerung	62
Motivationsbilanz bewältigt vier Hürden	62
Unterstützung ohne Stolpersteine sicherstellen	65
Verhandlungsablauf störungsfrei planen	66
Geschäftspartner zügig zum (Ver-)Handlungsabschluss bewegen	67
Das Interessensanalyse-Radar des High-Speed-Verhandlungssystems	68
2.4 Zufriedene Verhandlungspartner:	
Das Zustimmungcheck-System	70
Virtueller Interessensprüfstand:	
Der Verhandlungspartner-Vorabtest	70
Zustimmungs-Check anwenden:	
Zufriedene Verhandlungspartner?	71
Motivation in die Abschlussentscheidung überführen	72
An den Steuerknöpfen der (Ver-)Handlungsmotivation drehen	74

3. Den Verhandlungsprozess mit dem High-Speed-Verhandlungssystem steuern	_____	79
3.1 Wie Verhandlungen logisch richtig ablaufen	_____	79
Phasen eines effektiven Verhandlungsablaufes	_____	79
Kernpunkte der sieben Verhandlungsphasen	_____	83
Die Rote-Faden-Skizze zur Verhandlungsdurchführung nach dem High-Speed-Verhandlungssystem	_____	85
3.2 Verhandlungspartner über die Ablaufstruktur steuern	_____	86
Kontaktphase effektiv gestalten:		
Zukunftsblick statt Small-Talk!	_____	86
Verhandlungsverlauf durch Organisationsphase absichern	_____	88
Analysephase erfordert Geduld	_____	91
Lösungsideen für Zielkaskaden gemeinsam suchen	_____	93
Den Abschluss einleiten	_____	94
Reviewphase stabilisiert Abschluss und schließt offene Flanken	_____	98
4. Unfaire Kommunikation im High-Speed-Verhandlungssystem steuern	_____	101
4.1 Bluffs, Manipulation und Unfairness verhindern	_____	101
Fallen und Eigentore naiver Manipulateure	_____	101
Die zentralen Angriffsebenen der Manipulation	_____	102
Unfares Verhalten mit der Stopp-Konter-Methode abwehren	_____	106
Miesen Tricks mit Schnellreaktionen begegnen	_____	107
4.2 Konstruktive Kommunikation selbst steuern	_____	107
Die Verhandlungstrickkiste knacken:		
Mit Manipulations- und Überlistungstechniken umgehen lernen	_____	108
So funktioniert unterschwellige Beeinflussung	_____	109
Abwehrverhalten bei Manipulation:		
Wie Sie sich auf allen Ebenen sofort wehren können	_____	112
Umschaltmethodik bei miesen Tricks	_____	116
Entwaffnen Sie Ihre Verhandlungsgegner	_____	117
4.3 Ghost-Negotiation: Verhandlerrollen optimieren und die Kontrolle gewinnen	_____	119
Verhandlerteam mit Schattenberatung	_____	119
Verhandlungsrollen richtig aufteilen	_____	120
Anwendung der Ghost-Negotiation	_____	122

5. Argumentation und Überzeugung mit dem High-Speed-Verhandlungssystem steuern	_____	125
5.1 Klärung schwieriger Verhandlungsargumentation	_____	125
Hierarchisches Strukturieren filtert schnell bedeutsame Argumente	_____	126
Argumentation steuern mit Hilfe der Strukturanalyse	_____	127
Argumentationsebenen kompakt vorab klären: Check-Tool einsetzen	_____	128
5.2 Überzeugend auftreten bei Bedenken	_____	129
Ursachen von Bedenken präzise klären	_____	129
Chancen durch High-Speed-Verhalten bei Einwänden sofort nutzen	_____	130
High-Speed-Verhaltenszyklus bei Bedenken zur Sofort-Überzeugung einsetzen	_____	132
5.3 Wenn es beim Abschluss noch etwas klemmt	_____	133
Zustimmungssignale früh und richtig deuten: Rubikon-Check	_____	133
EKULA-Klärungsmethodik richtet Forderungen präzise aus	_____	134
Zusätzliche Handlungsmöglichkeiten entwickeln	_____	136
In vier Kreativschritten gemeinsam mehr Optionen finden	_____	138
5.4 Die BKA-Systematik für Nutzenargumentation und Abschlusspreis	_____	140
Motivprofil prägt die Preisargumentation	_____	140
Nutzenargumentation nach dem BKA-Prinzip: Abschlusstool	_____	143
Preise nennen, Zugeständnisse verhandeln oder aussteigen	_____	144
Kompaktregeln für den Verhandlungsabschluss	_____	144
Literatur	_____	147
Stichwortverzeichnis	_____	149
Der Autor	_____	153
Extra-Service: Die Online-Methoden-Toolbox	_____	154