

Liebe Leserin, lieber Leser,

täglich verlieren wir bei geschäftlichen oder privaten Verhandlungen Geld an kompetente Verhandler – oft ohne es selbst zu bemerken. Wie wäre es, wenn Sie ein System zur Verfügung hätten, das Ihnen hilft, die Bedürfnisse Ihres Verhandlungspartners zu erkennen und zielgenau anzusprechen, die Verhandlungsgrenzen auszuloten, unnötige Konflikte zu vermeiden und optimale Absprachen herauszuarbeiten? Ein solches Konzept für die blitzschnelle Klärung und Steuerung des Verhandlungserfolgs gibt es: das High-Speed-Verhandlungssystem. Neue Ergebnisse motivpsychologischer und betriebswirtschaftlicher Forschung haben dieses System ebenso mitgestaltet wie meine Erfahrungen aus drei Jahrzehnten als Berater, Personalentwickler und Verhandlungsscoach in großen Industrie-, IT- und Dienstleistungsorganisationen. Es wurde von Verhandlungsprofis in großen Unternehmen dem Härtesten unterzogen, vielfach erprobt und ausgefeilt. Mit dem High-Speed-Verhandlungssystem erzielen Sie systematisch Verhandlungsvorteile in persönlichen Beratungsgesprächen, Projektmeetings und sogar bei schnellen Verhandlungen am Telefon. Sie sind schneller, überzeugender und besser vorbereitet als Ihr Verhandlungspartner.

Was Sie in diesem Buch erwartet

Dieses Buch richtet sich an Führungskräfte, Projektleiter, Vertriebsprofis und Kundenberater, die komplexe Verhandlungen mit hohem finanziellem Risiko managen – hausintern oder im Kontakt mit dem Kunden. Auch im privaten Bereich können Sie davon profitieren. Sie finden hier ein vollständiges und strukturiertes Verhandlungssystem, als Selbstlernratgeber konzipiert, mit einem neuartigen Schnelldiagnosesystem, vielen Praxischecklisten und konkreten Umsetzungshilfen. Dieses Ratgeberbuch geht mit seinen innovativen Analyse- und Anwendungswerkzeugen der Verhandlungsführung weit über klassische Verhandlungskonzepte hinaus und ermöglicht einen deutlichen Qualitäts- und Geschwindigkeitsvorsprung in der täglichen Anwendung. Stärken-Schwächen-Wertungen zur eigenen Verhandlungskompetenz helfen Ihnen, persönliche Qualifikationsdefizite zu erkennen und dann gezielt mit Bausteinen des High-Speed-Verhandlungssystems auszugleichen. Als Ratgeberleser erkennen Sie sofort konkrete Verhandlungschancen und gelangen mit passgenauen Verhandlungsinstrumenten in Ihrem Coachingprozess zu eigenen Lösungen.

Die Icons in der Randleiste dienen Ihrer schnellen Orientierung:



- Tipps bringen hilfreiche Empfehlungen klar auf den Punkt.



- Hier sind Sie gefordert: Kurze Aufgaben helfen Ihnen, das Gelesene in Ihre eigene Praxis zu übertragen.



- Die Online-Methoden-Toolbox mit Diagnosewerkzeugen, Checklisten und Quick-Win-Tools erleichtert Ihnen Schritt für Schritt die zügige Verhandlungssteuerung.



- Hier finden Sie kompakte Zusammenfassungen.

Extra-Service: Die Online-Methoden-Toolbox

Buchkäufern steht als besonderes Extra ein kostenfreier Service für eine vollständige eigene Verhandlung zur Verfügung: Als begleitendes Umsetzungscoaching erhalten Sie direkt einsetzbare Online-Servicetools für alle Phasen des Verhandlungsprozesses. Diese Online-Tools erleichtern es Ihnen, per Webbrowser, egal ob mit Notebook, I-Pad oder Smart-Phone, alle wichtigen Verhandlungsdiagnosen für eigene Verhandlungsfälle direkt online durchzuführen (über Zugangscode auf dem inneren Buchumschlag unter www.verhandlungsfuehrung.com aktivierbar). Auf der begleitenden Internetseite finden Sie außerdem eine laufend aktualisierte Sammlung von Checklisten, Tools und Coaching-Tipps.



Ich wünsche Ihnen nun eine anregende Lektüre und den verdienten Erfolg bei Ihrer Verhandlungsführung!

Otto S. Wilkening