

innere Monologe

Anmerkungen

20 Die Plateautechnik

Der Fluch der Kampf-oder-
Flucht-Reaktion

Die magische Viertelsekunde

Anmerkungen

21 Die Grenzen der Willenskraft und
emotionalen Disziplin

22 Die Pipeline als Lebenselixier:
Das wahre Geheimnis emotionaler
Disziplin

Leidenschaftliche

Neukundenakquisition

Teil V: Verhandlungsplanung

23 Verhandlungsvorbereitung

Achtsamkeit versus
Selbsttäuschung

Den Planungsmaßstab auf die Größe des Deals abstimmen

24 Befugnisse und nicht verhandelbare Positionen

Sie sollten wissen, über welche Verhandlungsbefugnisse Sie verfügen

Sie sollten wissen, über welche Verhandlungsbefugnisse andere Mitglieder Ihres Teams verfügen

Zugeständnisse mit Bedingungen verknüpfen

Das zweischneidige Schwert der Verhandlungsbefugnisse

Sie sollten wissen, welche Positionen nicht verhandelbar sind und wie Sie diese effektiv zum Ausdruck bringen

25 Verhandlungsprofil der

Stakeholder, Verhandlungsliste, BATNA-Ranking

Die Befugnisse der Stakeholder
Stakeholderliste und BATNA-
Ranking

Motivation, Machtposition,
Analyse der
Qualifikationsmerkmale und
Parameter

26 Entwicklung der Geben-Nehmen- Playlist

Analyse der
Verhandlungsparameter

Geschäftsergebnis-Roadmap
und Metriken, die zählen

Verhandlungslandkarte

Leverage-Verzeichnis

Die Geben-Nehmen-Playlist

Der Verhandlungsplaner als

Hebel für ein Murder Boarding
Der Verhandlungsplaner

Teil VI: Verhandlungskommunikation

27 Die sieben Regeln einer
effektiven

Verhandlungskommunikation

Die Kontrolle über das
Verkaufsgespräch setzt die
Kontrolle über die eigenen
Emotionen voraus

Komplementäres Verhalten

Fragen steuern den
Gesprächsfluss

Sie können nur dann wissen, was
andere denken, wenn sie es
Ihnen mitteilen

Die Kommunikation scheitert,
wenn die andere Partei nicht das
Gleiche denkt wie Sie

Die Kommunikation scheitert,
wenn die andere Partei über Ihr
Verhalten statt über den
Verkaufsvorgang nachdenkt
Lassen Sie sich nicht von der
Stille einschüchtern

28 ACED: Navigation durch die vier
primären Kommunikationsstile der
Stakeholder

ACED

Die unbekannte Gefahr und die
Beschaffungsfalle

29 Empathie und
Ergebnisorientierung: Der duale
Prozessansatz

Verkaufsspezifischer EQ und
Kommunikation im dualen
Prozess

Das Problem mit der Projektion