

---

# *Der Verhandlungsflüsterer*

---

## **Inhalt**

---

Einleitung .....	8
1. Führung in der Kommunikation.....	14
2. Verhandeln.....	19
3. Vertrauen.....	45
4. Vorbereitung .....	48
5. Einstellung.....	56
6. Sympathie .....	59
7. Emotionen 1.....	65
8. Emotionen 2.....	69
9. Grundlage einer guten Gesprächsführung .....	78
10. Mentaltraining .....	86
11. Innerer Filter / Glaubenssysteme .....	89
12. Bedarfsermittlung.....	106
13. Einwandbehandlung.....	109
14. 10 entscheidende Einwand Techniken.....	123

15.	8 überzeugende Bindewörter .....	129
16.	Theoretiker und Referenzenlisten .....	129
17.	Fragetechniken.....	132
18.	15 entscheidende Fragen .....	150
19.	In eigener Sache .....	165
20.	Zuhören .....	167
21.	Körpersprache .....	173
22.	Hochdruck /Manipulationen / Erpressungen .....	176
23.	Verhandeln / Mann / Frau.....	178
24.	Verhandeln, ohne zu verhandeln.....	188
25.	Nutzen / Motiv .....	198
26.	Formulierungen .....	205
27.	Argumentieren .....	207
28.	Präsentieren.....	215
29.	Der Gesprächsabschluss.....	222
30.	Preisgespräche .....	240
31.	Gehaltsgespräch .....	251
32.	Lügen erkennen .....	254
33.	Bonus.....	262
34.	Treue Kunden.....	315
35.	Konfliktgespräche .....	328

36.	Ich – Du Botschaften .....	342
37.	Mitarbeitergespräche.....	346
38.	Bewerbungsgespräche .....	350
39.	Coaching / Führungskraft .....	366
40.	SMART / Ziele erreichen .....	376
41.	Entscheidungstypen .....	379
42.	Welche Mittel Firmen einsetzen, um uns zum Kaufentscheid zu führen .....	382
43.	Wie kann man motivieren .....	386
44.	Einige Sätze und Anregungen .....	394
45.	Der 5 Stufen – Prozess .....	410
46.	Überzeugungsprozess .....	410
47.	«NEIN» .....	412
48.	Neuromarketing.....	414
49.	Bücherempfehlungen .....	418
50.	Wie geht es weiter? .....	422
51.	... und Tschüss .....	426