

|                         |  |
|-------------------------|--|
| 1. Record Nr.           | UNINA9910163132203321  |
| Autore                  | Pfutzenreuter Jorg   |
| Titolo                  | Die Everest-Methode : Professionelles Verhandeln fur Ein- und<br>Verkaufser [[electronic resource]] / Jorg Pfutzenreuter, Thomas D.<br>Veitengruber  |
| Pubbl/distr/stampa      | Tubingen, : UVK Verlag, 2014   |
| ISBN                    | 3-86496-455-5<br>3-86496-519-5<br>3-86496-520-9  |
| Edizione                | [1st ed.]  |
| Descrizione fisica      | 1 online resource (184 pages) : illustrations  |
| Soggetti                | Einkauf<br>Everest-Methode<br>Key Accounts<br>Konditionen<br>Konflikte<br>Rhetorik<br>Schlüsselkunden<br>Strategie<br>Taktik<br>Verhandlung<br>Verhandlungsgeschick<br>Verhandlungsrisiko<br>Verhandlungsteilnehmer<br>Verhandlungsvorbereitung<br>Verhandlungsziele<br>Vertrieb |
| Lingua di pubblicazione | Tedesco  |
| Formato                 | Materiale a stampa   |
| Livello bibliografico   | Monografia   |
| Note generali           | [1. Auflage]   |
| Nota di bibliografia    | Includes bibliographical references and index.   |
| Nota di contenuto       | Intro -- Titelseite -- Impressum -- Vorwort -- Über die Autoren --<br>Inhaltsverzeichnis -- 1 Professionelles Verhandeln fur Ein- und<br>Verkaufser -- 1.1 Verhandeln - was bedeutet das überhaupt? -- 1.2 Was   |

passiert bei einer Verhandlung? -- 1.3 Parameter 1: Ziele -- 1.4  
 Parameter 2: Teilnehmer -- 1.5 Parameter 3: Information -- 1.6  
 Parameter 4: Strategie und Taktik -- Strategie -- Taktik -- 2 Die  
 EVEREST-Methode zur professionellen Verhandlungsvorbereitung -- 3  
 Einstieg - Beschaffung der benötigten Informationen und  
 Grobpositionierung -- 3.1 Für Einkäufer ein Leichtes: Informationen  
 über den Wettbewerber sammeln -- 3.2 Für den Einkäufer gut zu  
 wissen: Das Unternehmen hinter dem Lieferanten -- 3.3 Verkäufer  
 sollten vor allem ihre Schlüsselkunden sehr gut kennen -- 3.4 Das  
 Produkt: Darüber sollten Verkäufer wie Einkäufer sehr gut informiert  
 sein -- 3.5 Die Teilnehmer: Verkäufer, Einkäufer, bekannte und  
 unbekannte Großen -- 3.6 Informationsbeschaffung: Was finde ich wo?  
 -- 3.7 Grobpositionierung -- 4 Verhandlungsziele: Vorgaben und  
 Zielsystem -- 4.1 Warum Ziele festlegen? -- 4.2 You never walk alone:  
 Ein Ziel ist nie genug -- 4.3 Das Zielsystem -- 5 Einschätzung der  
 Ausgangsposition und des Risikos -- 5.1 Ausgangsposition realistisch  
 bewerten -- 5.2 Einschätzung der Machtverhältnisse -- 5.3  
 Einschätzung des Risikos -- 5.4 Möglichkeiten, die Wahrnehmung  
 des Gegenübers zu verändern -- 6 Rhetorik - Das Argumentespiel --  
 6.1 Motive (Kauf-, Verkaufsmotive) des Gegenübers erkennen -- 6.2  
 Schlagkräftige Argumente entwickeln -- 6.3 Die Schuhe des anderen --  
 6.4 Argumentations- und Einwandtechniken erkennen und anwenden  
 -- 7 Empathie - Wie man Menschen für sich gewinnt! -- 7.1 Wie man  
 die Beziehungsebene in Verhandlungen nutzen kann -- 7.2 Menschen  
 beobachten, "lesen" und verstehen -- 7.3 Menschen verstehen:  
 Persönlichkeitstyp, Motivation und Antrieb.  
 7.4 Eigene Ausstrahlung zielgerichtet einsetzen -- 7.5 Wellenlänge  
 aufbauen/Menschen abholen -- 8 Strategie - Der übergeordnete Plan  
 -- 8.1 Strategie und Taktik -- 8.2 Strategie 1: Kooperative  
 Lösung/Win-win -- 8.3 Strategie 2: Durchsetzen -- 8.4 Strategie 3:  
 Kompromiss -- 8.5 Strategie 4: Nachgeben -- 8.6 Strategie 5: Abbruch  
 -- 9 Taktik - Der taktische Baukasten professioneller Verhandler -- 9.1  
 Teilnehmer -- 9.2 Organisation und Zeit -- 9.3 Gesprächstaktik -- 9.4  
 Taktik der Argumentation -- 9.5 Die Trickkiste -- 10 "Expedition" -  
 Erfahrungen sammeln in der Praxis -- 10.1 Phasen einer Verhandlung  
 -- 10.1.1 Gesprächseinstieg -- 10.1.2 Präsentation der Unternehmen  
 -- 10.1.3 Verhandlungseinstieg -- 10.1.4 Verhandlung -- 10.1.5  
 Gesprächsausstieg -- 10.2 Tipps und Tricks aus unserer persönlichen  
 Praxiserfahrung -- 10.2.1 Verhalten in kritischen Situationen -- 10.2.2  
 Fragetechnik -- 10.2.3 Praxistipps für überzeugendes Argumentieren  
 -- 10.2.4 Einwände -- 10.2.5 Manipulation -- 10.2.6 Wenn nicht ...,  
 dann ...: Umgang mit Drohungen -- 10.2.7 Schwierige Verhandlungen:  
 Verhandeln mit übermächtigen Partnern -- 10.3 Die Trickkiste der  
 Einkäufer -- 10.4 Praxistipps für Verkäufer -- Literatur -- Register.

---

## Sommario/riassunto

Der Erfolg gibt ihnen recht: die Everest-Methode von Jörg Pfutzenreuter  
 und Thomas Veitengruber ist bei Konzernen und Mittelständlern  
 gleichermaßen gefragt. Seit Jahren coachen sie Vertriebler und  
 Einkäufer gleichermaßen und lassen die eine Seite in die Karten der  
 anderen schauen. Am Ende entscheidet die strategische, taktische und  
 psychologische Raffinesse, wer als Sieger vom Verhandlungstisch  
 aufsteht. Ein Buch für alle, die im Einkauf oder Vertrieb arbeiten und ihr  
 Verhandlungsgeschick um den alles entscheidenden Gipfelmeter  
 voranbringen wollen. Aus dem Inhalt (u.a.): Professionelles  
 Verhandeln für Ein- und Verkäufer, Verhandlungsvorbereitung,  
 Informationsbeschaffung und Grobpositionierung, Verhandlungsziele,  
 Einschätzung der Ausgangsposition und des Risikos, Rhetorik,  
 Empathie, Strategie, Taktik.

---

