

1. Record Nr.	UNINA9910163132203321
Autore	Pfützenreuter Jörg
Titolo	Die Everest-Methode : Professionelles Verhandeln für Ein- und Verkäufer // Jörg Pfützenreuter, Thomas D. Veitengruber
Pubbl/distr/stampa	Tübingen, : UVK Verlag, 2014
ISBN	3-86496-455-5 3-86496-519-5 3-86496-520-9
Edizione	[1st ed.]
Descrizione fisica	1 online resource (184 pages) : illustrations
Soggetti	Einkauf Everest-Methode Key Accounts Konditionen Konflikte Rhetorik Schlüsselkunden Strategie Taktik Verhandlung Verhandlungsgeschick Verhandlungsrisiko Verhandlungsteilnehmer Verhandlungsvorbereitung Verhandlungsziele 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 -- Inhaltsverzeichnis -- 1 Professionelles Verhandeln für Ein- und Verkäufer -- 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 Schlagkraftige 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 Wellenlange 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 Pfützenreuter 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.
