

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 Größen -- 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 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.