

Stichwortverzeichnis

- A** Abhängigkeit 59
 Ablenkungsmanöver 191, 218
 Abschließende Frage 123
 Account-Manager 36, 64
 Agenda 102, 120, 131–133, 255–256
 Allgemeine Geschäftsbedingungen 134
 Alternative 100
 Analytische Fähigkeiten 102, 126
 Änderung der Marktbedingungen 69
 Angebot 45–46, 102, 116, 132, 136, 216
 Angebotsplaner 257
 Angebotsprotokoll 259
 Angebot und Nachfrage 60
 Angebot vom Tisch fegen 216
 Angemessenheit 30
 Angepasstes Kind 149
 Angreifbar 177
 Angst 142, 197, 205
 Anker-Position 46, 68, 111, 197, 209
 Ansprechpartner 215
 Ärger 142
 Art des Produkts, der Dienstleistung oder des Vertrags 72
 Aufgeschlossenheit 136
 Auktion 41–42, 167, 204
 Ausdauer 87
 Ausländer 221
 Auslöser 237
 Ausschreibung 42, 132
 Autorität 169–170, 172, 187, 190, 212–213
- B** BATNA 60, 63, 115
 Bauchgefühl 91
 Baustein-Technik 216
 Bedingung 124, 258
 Bedürfnis 195
 Bedürfnis nach emotionaler Zufriedenheit 157
 Beobachter 183
 Bescheidenheit 98, 100
 Bewusste Kompetenz 146
 Bewusster Verhandler 85, 166
 Bewusste Täuschung 219
 Beziehung, persönliche 74
 Beziehungsaufbau 52
 Bieten 41
 Blockade 20, 137
 Böser Partner 206
- Breakpoint 44, 102, 113–116
- C** Charaktereigenschaften 84
 Chef 177–178
- D** Defekte Schallplatte 147, 211
 Diplomatie 98
 Dreistufige Strategie 79
 Drohung 80, 141, 165, 205
 Druck 114, 142, 196, 201, 208
 Dumme Ausländer 221
 Durchsetzungsvermögen 90, 100
 Dynamik 197, 200
- E** E-Faktor 139–140, 151
 Ehrlichkeit 25, 194
 Einfühlungsvermögen 98
 Einwand 121
 Elemente des Werts 226
 Elternstadium des Egos 148
 Emotion 139–141, 162–163, 167
 Emotionale Intelligenz 152
 Emotionale Reaktion 75
 Emotionales Ego 167
 Entmachtung 172, 185
 Entscheidendes Elternteil 148
 Entscheidungsbefugnis 19, 169–172, 174–175, 177, 180, 182, 185–186, 188, 190, 198, 211
 Entscheidungsträger 178
 Erfahrung 20, 91–92, 139, 191
 Eröffnung 102, 110–111, 114, 132, 158
 Erwachsenen-Ego 150
 Erwachsener 150
 Erweiternde Frage 123
 Ethische Partnerschaft 54
 Exklusivität 89
 Extreme Eröffnung 110–111
 Extrovertierter Mensch 153
- F** Fähigkeit 223
 Fairness 43, 102, 106–107, 191–192
 Feilschen 43, 107, 113
 Feind 177
 Finanzielle Mittel 213
 Frage 116, 121–122, 126, 198
 Freies Kind 149
 Frist 201, 204
 Frustration 86
 Fürsorgliches Elternteil 148

- G** Geduld 86, 246
 Gemeinsame Problemlösung 51
 Gesamtwert 227–228, 244, 261
 Geschlossene Frage 124
 Gesellschaftlicher Geruch 208
 Gewinnspanne 230
 Gier 142
 Gleichgewicht der Macht 57
 Grenze 170, 173, 175, 189
 Guter Partner 206
- H** Haftung 241
 Handeln 47
 Handelsanalyse 253, 255
 Hartnäckigkeit 87, 99
 Heimspiel 46
 Herausforderung 25
 Hindernis 121
 Hoffnung 142
 Höhere Autorität 190, 212
 Honorar 230
 Hypothetische Frage 123, 198
- I** Im Kopf der anderen Partei 115, 120, 138–144, 168, 209
 Im Prinzip zustimmen 247
 Improvisation 118
 Informationen 117
 Inkompetenz 146
 Inkorrekte Zusammenfassung 220
 Instinkt 91–92, 100
 Integrität 194
 Interessenkonflikt 129
 Internetseiten 41
 Interrogative Frage 122
 Introvertierter Mensch 153
- K** Kind 148–149
 Kind-Stadium des Egos 149
 Klares Denken 103–104
 Klima des Vertrauens 102, 129
 Kompetenz 146
 Kompletter Verhandler 17, 90, 122, 138, 144, 151, 169, 192, 222, 224, 260
 Komplexität 244, 246
 Kompromiss 47
 Konkurrenz 69
 Kontaktfrage 122
 Kontrolle 18
 Kooperative Verhandlung 24
 Körpersprache 143, 166
 Kostenänderung 215
 Kostenveränderung 198
- Kreativität 96, 100, 102, 134–135, 169, 223
 Kunst des Verlierens 155
- L** Leistungsbeurteilung 29
 Leitfrage 123
 Lieferung 231
 Lockvogelangebot 221
- M** Macht 57–59, 61, 63, 89, 191, 196–197
 Machtverhältnis 191
 Machtverhältnis abschätzen 58
 Machtverteilung 57, 63
 Marke 65–66
 Marktdruck 36
 Mehrdeutige Frage 124
 Meinung 123
 Menge 230
 Mensch 26, 98, 115, 140
 Merkmale 83
 Missverständnis 220
 Mitgefühl 195
 Mitleid 195
 Möglichkeit 244, 261
 Mut 88
- N** Nachfassende Frage 123
 Nachfrage 60
 Neid 142
 Nervenstärke 85, 99
 Neue Idee 246
 Neues Gesicht 215
 Neugierde 94, 100
 Numerisches Denken 95, 100
 Nur noch eine Sache 202
- O** Offenheit 195, 199
 Offizielle Autorität 213
 Online-Auktion 41
 Online-Shopping 134
 Option 62, 64, 95, 100, 102, 114, 121, 136, 225, 236, 247
- P** Partnerschaft 51, 53–54
 Partnerschaftliche Lösung 144
 Persönliche Beziehung 74
 Persönliche Eigenschaft 193
 Persönliche Gefälligkeit 207
 Persönlicher Stil 192
 Persönliche Werte 23, 152, 191
 Physische Zerstörung 205
 Planung 117–118, 223–224, 235, 239, 250–251, 260–261
 Präzedenzfall 68
 Preis 30, 172, 228, 230, 233

- Preisliste 172–173
 Prinzipielle Vereinbarung 179
 Priorität 95, 102, 120, 257
 Proaktivität 18
 Profizucken 113, 163, 211
 Protokoll 120
 Pseudo-Schock 210
- R** Rabattstaffel 173
 Randthema 218
 Raum, um Wert zu schaffen 188
 Rechner 183
 Regeln 28, 176
 Respekt 75, 98, 162, 194
 Rhetorische Frage 123
 Risiko 121, 169, 238–243
 Risikoreiche Eigenschaft 195
 Routineverhandlung 118
 Russische Front 206
- S** Saatgut 209
 Salami-Taktik 238
 Schaden für die Geschäftsbeziehung 197
 Schnäppchen 21, 161
 Schranke 170
 Schuld 197, 205, 207
 Schweigen 22, 102, 108, 165, 208
 Schwellenwert 16, 237
 Sechster Sinn 91
 Selbstbewusstsein 83
 Selbstdisziplin 41, 86, 99
 Selbstkontrolle 102, 108, 142, 164
 Selbstvertrauen 99
 Selbstwahrnehmung 15, 139, 142, 151, 264
 Sichtbare Emotion 163
 Sitzordnung 205
 Sondierende Frage 122
 Spezifikation 233
 Spiegelfrage 123
 Sprachschwierigkeiten 221
 Sprecher 183
 Starke Aussage 210
 Strategie 58, 79
 Stress 102–104, 142, 165
 STROB-Technik 120–121
 Stück für Stück 218
- T** Tabellenkalkulation 96, 128
 Tabu 214
 Taktik 80, 162, 185, 191–192, 196, 206–210, 212–216, 219–220, 222
 Taktische Spielchen 80
 Tauschgeschäft 40, 53
- Täuschung 198, 219
 Team 182–184, 206, 250
 Teamleiter 184
 Termin 201, 204
 Themenkarte 254–255
 Timing 71
 Topmanager 181
 Trade-Storming 252
 Transaktionsanalyse 148
 Transparenz 80
 Trojanisches Pferd 219
- U** Übertragung der Verpflichtung 214
 Überzeugung 88
 Umfang 121
 Umfeld 39
 Umgestaltung 248
 Umstände 71, 81, 200, 224
 Unbehagen 18, 25, 102, 108, 110, 143
 Unfair 107
 Unkontrollierte Emotion 164
- V** Variable 17, 34, 97, 120–121, 128, 170, 217, 224, 228–230, 233, 235, 237, 246, 252, 254, 259
 Verantwortung 195
 Vergangenheit 68
 Vergleichende Frage 122
 Verhaltensweisen 101, 138
 Verhandlung 15
 Verhandlungsgrund 16
 Verhandlungsklima 48, 58
 Verhandlungspause 205
 Verhandlungsspielraum 44
 Verhandlungsstil 58
 Verhandlungsstillstand 136
 Verhandlungsverlauf 191
 Verkaufen 22
 Verletzlich 172
 Verpflichtungsübertragung 214
 Verräterische Sprache 116
 Verteidigung aus der Tiefe 186, 212
 Vertragslaufzeit 231
 Vertrauen 130, 162, 193
 Vertrauliches Gespräch 199
 Verweigerung des Zugriffs 203
 Vorbereitung 102, 117, 223, 225, 244, 250, 261
 Vorgesetzter 177
 Vorsicht 93, 100
- W** Wahlmöglichkeit 192–193
 Warum?-Taktik 200
 Wert 76, 189, 223, 225–226, 240

- Werte, persönliche 152
- Win-win 254
- Win-win-Situation 47, 49
- Wissen 75, 92, 100, 197–198, 223
- Wohltätigkeitsauktion 167
- Wutausbruch 141
- Z** Zahlungsbedingungen 232, 238
- Zehn Merkmale 83
- Zeit 70–71, 95, 197, 200, 246
- Zeitbeschränkung 204
- Ziffernblatt des Verhandeln 33, 36, 38, 103
- Zufall 31
- Zufriedenheit 21, 157–158, 160
- Zugeständnis 48, 102, 124–125
- Zugriffsverweigerung 203
- Zuhören 102, 108, 115–116
- Zusammenarbeit 24
- Zusammenfassende Frage 123
- Zusammenfassung 220
- Zusätzlicher Wert 223, 225























