

Andreas Frank

Meine Verhandlungskompetenz

Erfolgreich verhandeln in Alltagssituationen



Frank Academy
Mehr Leistung
und mehr Erfolg

Meine Verhandlungskompetenz

[Vorwort](#)

[Einleitung](#)

[Das Pareto-Prinzip](#)

[Gelegenheiten für Verhandlungen](#)

[Verhandlungen können überschaubar aber auch komplex sein](#)

[Warum sollst Du überhaupt verhandeln?](#)

[Informationen senden und empfangen](#)

[Informationen sind das A und O in den meisten Verhandlungen](#)

[Mit welchen Techniken sendest und empfängst Du Informationen?](#)

[Gute Verhandler stellen sehr viele Fragen](#)

[Wie gut gefällt Dir der Leitfaden bis jetzt schon?](#)

[Fast gleich und doch unterschiedlich](#)

[Die richtige Wortwahl zählt auch bei Fragen mit Vorannahmen](#)

[Verhandlungswilligkeit herstellen](#)

[Mit welchen Techniken förderst Du Verhandlungswilligkeit?](#)

[Gute Verhandler stellen sehr viele Fragen](#)

[Will Dein Ego immer alles allein entscheiden und vorgeben?](#)

[Keiner frisst die Weisheit mit Löffeln](#)

[Verhandlungstechnik und -rhetorik allgemein](#)

[Mit welchen Techniken verhandelst Du noch geschickter?](#)

[Was steckt eigentlich hinter der Forderung der Gegenpartei?](#)

[Guten Tag schöne Frau, schöner Mann](#)

[Ist das Dein einziges Argument?](#)

[Fallbeispiele](#)

[Fall 1: Die Gehaltsverhandlung](#)

[Fall 2: Der Verhandlungsklassiker über Produkte & Services jeglicher](#)

[Art](#)

[Abschluss](#)

[Selbstreflexion](#)

[Impressum](#)

Vorwort

Dieser Exzellenzleitfaden unterstützt Dich in der Zukunft beim Verhandeln, egal ob beim Kauf eines Kleidungsstückes, der Buchung eines Hotels oder bei Deiner nächsten Gehaltsverhandlung.

Verhandlungen können überschaubar, aber auch sehr komplex sein. Gerade im Berufsalltag verhandeln wir täglich, bewusst und unbewusst. Wenn Du nicht weißt, wie Du beim Verhandeln vorgehst, kannst Du Dir sicher sein, dass Du schlechter abschneidest und viel Potential liegen lässt. Ohne eine passende Vorbereitung sind gravierende Verhandlungsfehler vorprogrammiert, die Dich teuer zu stehen kommen.

Kurz und knackig werden in diesem Exzellenzleitfaden wesentliche Verhandlungsschwerpunkte gesetzt. Wir folgen dem Pareto-Prinzip. Das bedeutet, dass Du Dich auf das Wesentliche fokussieren darfst, um erfolgreich zu verhandeln. Wir stellen Dir das Pareto-Prinzip auf der nächsten Seite vor. Wenn Du dieses Prinzip verstanden hast, erkennst Du auch, dass dieser Leitfaden Dich auf einen neuen Verhandlungslevel bringt, indem Du die Inhalte in- und auswendig gelernt und trainiert hast. Es liegt an Dir! Wahrscheinlich wirst Du diesen Leitfaden mehrfach durchlesen, um auch wirklich alles mitzubekommen.

Eines vorweg: Am besten lernst Du Verhandeln beim Verhandeln. Der erste Weg sollte Dich also auf einen (Floh-)Markt führen, wo Du mindestens einmal in Deinem Leben 2-3 Stunden intensiv über Dinge Deiner Wahl verhandelst. Wie das am besten geht, erfährst Du auch hier.

Dieser Leitfaden ist urheberrechtlich geschützt. Es ist illegal, Auszüge oder den gesamten Leitfaden zu kopieren, zu verbreiten oder daraus ähnliche Bücher oder Auszüge anzufertigen.

Viel Spaß beim Lesen und vor allem beim Anwenden und Trainieren der genannten machtvollen Tipps und Techniken.