

# IRRE®

einfach verhandeln  
systemisch – systematisch – strategisch

Vorwort .....	5
Inhaltsverzeichnis .....	7
<b>1. VERHANDELN – ZIELERREICHUNG ODER DOCH (VIEL) MEHR?</b>	
1.1 Was bedeutet „verhandeln“ für Sie ganz persönlich? .....	13
<b>2. IRRE®-PRINZIP – IRRE EINFACH – EINFACH ANDERS</b>	
2.1 Grundhaltung: systemisch – systematisch – strategisch .....	16
2.2 Was verbirgt sich hinter den 4 Buchstaben? .....	18
2.3 Ziel- und Ergebnisebene .....	21
2.4 Personenebene .....	23
2.5 Die innere Einstellung und die inneren Größenverhältnisse .....	26
2.6 Die fünf Verhandlungsstrategien .....	30
2.7 Verhandlungsprozess .....	32
<b>3. INNERE EINSTELLUNGEN UND GRÖSSENVERHÄLTNISSE</b>	
3.1 Die fünf Varianten „innerer“ Größenverhältnisse .....	35
3.2 Analyse Ihrer „inneren Einstellung“ .....	41
3.2 Der strategische Nutzen der Ebenbürtigkeit .....	44
<b>4. VERHANDLUNGSSTRATEGIEN</b>	
4.1 Strategien wozu? .....	47
4.2 Wahl der passendsten Strategie .....	48
4.3 Die fünf Strategien in der Verhandlung .....	51

## 5. DER VERHANDLUNGSPROZESS

5.1	Emotionale Vorbereitung .....	78
5.1.1	Eigene Sichtweisen und Prägungen .....	79
5.1.2	Vier Schritte zu Ihrem persönlichen Ziel-Image als Verhandlungspartner/in .....	81
5.2	Informations- und Analysephase .....	91
5.2.1	Sie als Verhandlungspartner/in .....	93
5.2.2	Ihr Verhandlungspartner .....	96
5.2.3	Verhandlungsgegenstand .....	100
5.2.4	Entscheidungsprozess .....	107
5.2.5	Rahmenbedingungen .....	110
5.3	Zieldefinition und Entwicklung von Szenarien .....	111
5.3.1	Ziel oder Wunsch? .....	112
5.3.2	Quantitatives Ergebnisziel .....	114
5.3.3	Beziehungsziel .....	115
5.3.4	Entwicklung von Alternativen .....	117
5.3.5	Entwicklung von Szenarien .....	118
5.3.6	Infragestellen der Verhandlung .....	119
5.3.7	Entwicklung von Ausstiegsszenarien .....	120
5.4	Strategiewahl .....	121
5.5	Planung und Vorbereitung des Verhandlungsgesprächs .....	123
5.6	Das Verhandlungsgespräch .....	128
5.6.1	Unmittelbar vor dem Gespräch .....	128
5.6.2	Beginn des Verhandlungsgesprächs .....	129
5.6.3	Während des Verhandlungsgesprächs .....	130
5.6.4	Der Abschluss des Verhandlungsgesprächs .....	135
5.7	Reflexion des Verhandlungsgesprächs .....	136

## 6. PREISVERHANDLUNGEN

6.1	Verhandlungsspielraum festlegen .....	140
6.2	Wirkung von Rabatten .....	143
6.3	Wer nennt den ersten Preis? .....	144
6.4	Weg von Preisen hin zu Kriterien .....	146
6.5	Jedes Entgegenkommen abkaufen lassen .....	148
6.6	Das Treffen in der Mitte – der „faire“ Preis? .....	149
6.7	Das Schließen der Lücke .....	150

6.8	Raus aus der Preisvergleichbarkeit .....	152
6.9	Tipps für Preisverhandlungen .....	153

## 7. KOMMUNIKATION

7.1	Wie wirklich ist die Wirklichkeit? .....	156
7.2	Argumentieren .....	164
7.3	Fragen stellen .....	168
7.4	Fragetechniken in der Verhandlung .....	170
7.5	Tipps für die Kommunikation in Verhandlungen .....	176
7.5.1	Dampf ablassen .....	180
7.5.2	Nachverhandlungen .....	180

## ANHANG

Checklisten der Vorbereitung und Reflexion des Verhandlungsprozesses .....	187
---	-----