

A könyvben szereplő tárgyalási taktikák

Pozitív, kapcsolatépítő taktikák

1. Aktív hallgatás, értő hallgatás;
2. Tükrözés, szinkrónia;
3. Indukciós taktika;
4. Dicséret;
5. Tisztelet megadása;
6. Személyes figyelmesség taktikája;
7. Első választás;
8. Ajánlás;
9. Garancia;
10. Humor;
11. Beszállító támogatása;
12. Értékesítő motiválása, kedvében járás;
13. *Bundling*, avagy összevonás;
14. Preferált beszállítói státusz;
15. Kiteszem az asztalra.

Asszertív, érdekérvényestő taktikák

1. Felkészülés során, a tárgyalás előtti szakaszban:
 - a. Profilozás;
 - b. Előzetes feladat kiadása;
 - c. Tárgyalás előtti megfigyelés;
 - d. Döntéselőkészítői taktika;
 - e. A leggyengébb láncszem, avagy rés a pajzson taktika;
 - f. Exit interjú taktika.
2. Tárgyalás megnyitásakor és pozicionálás során:
 - a. Besétálós taktika;
 - b. Jól megnézem magamnak taktika;
 - c. Megnyitás taktikája;
 - d. *In medias res*;
 - e. Napirend taktika;
 - f. *Small talk* taktika.
3. Megyőzés és alku során:
 - a. Kinetikus (kezébe adom) taktika;
 - b. Helyette elmondom mi lehet a fejében taktika;
 - c. Mély szakmai tudás taktikája;
 - d. Technikai eszközök használata a tárgyalás során;
 - e. Minőségi problémák tárgyalása;
 - f. Kulcsszó, avagy hívószó taktika;
 - g. Szájába adom a szavakat taktika;
 - h. Partizán;
 - i. Terelés;
 - j. Storytelling;
 - k. Pupilla és pulzus figyelése;
 - l. Magamra húzás, beszélgetés;
 - m. Mézesmadzag;
 - n. Naiv taktika;
 - o. Vizualizálás;
 - p. Zsonglőr taktika;
 - q. Időnyomás;
 - r. Többszereplős tárgyalási taktikák:
 - I. Jó zsaru–rossz zsaru;
 - II. Biodekor taktika;

- III. Lebuktató kolléga taktika;
 - IV. Titkos jelek alkalmazása a tárgyaláson;
 - V. Összhang figyelése taktika.
- 4. Tárgyalás lezárásakor:
 - a. Lezárás-imitáció;
 - b. Összefoglalás taktikái;
 - c. Liftes (kisétálós) taktika.
 - 5. Tárgyalás után:
 - a. Eszkaláció;
 - b. Follow-up;
 - c. Plénum előtt taktika.