

Wer braucht eigentlich Verhandlungs-Know-how?

Die Antwort: Jeder! Denn bei Verhandlungen (egal welcher Art) lässt sich in sehr kurzer Zeit viel gewinnen oder verlieren. Sie bekommen nämlich im Leben wie im Geschäft nicht das, was Sie verdient haben, sondern das, was Sie verhandelt haben.

Vielfältigste Arten von Verhandlungen bestimmen unser Leben. Natürlich gibt es situative Unterschiede in der Vorgehensweise. Je nachdem, ob Sie privat oder beruflich mit Kunden, Einkäufern, Verkäufern, Bewerbern, Vorgesetzten, Managern, Nachbarn oder Kollegen verhandeln. Im Beruf verharren Sie wahrscheinlich länger auf Ihrer Position und sind erst einmal weniger kompromissbereit. Doch gerade hier muss ein Ergebnis erzielt werden, von dem jede Seite Vorteile hat. Genau wie im privaten Bereich. Andernfalls endet ein »Sich-nicht-einigen-Können« mit einem Konflikt, der Auswirkungen auf die Beziehungen zwischen beiden Seiten hat. Oft enden Verhandlungen in einer Verlierer-Verlierer Position, weil die Verhandler über zu wenig Know-how verfügen. Sie haben die Werkzeuge für professionelle Verhandlungen nie wirklich erlernt.

Mein Tipp für Sie: Verbessern Sie Ihr Verhandlungsgeschick! Weil Verhandeln die Kompetenz ist, die heute am meisten gebraucht, aber am wenigsten gelernt wurde!

Die folgenden Fragen machen Ihnen die Komplexität von Verhandlungen deutlich und spiegeln Ihnen Ihren Wissensstand zum Thema:

1. Haben Sie Ihre Ziele für die Verhandlung festgelegt?
2. Haben Sie sich über den Verhandlungspartner vorinformiert? Zum Beispiel auch unter www.xing.com, www.yasni.de, www.123people.de?
3. Wie bringen Sie Ihre Forderungen (Ihre Positionen) in Verhandlungen ein?
4. Welche Tauschobjekte (Optionen) der anderen Seite sind für Sie interessant?
5. Welche Tauschobjekte, die Sie bieten können, sind für Ihre Verhandlungspartner von Interesse?
6. Haben Sie eine Alternative, falls die Verhandlungsergebnisse Ihnen nicht passen und dadurch unattraktiv für Sie sind?
7. Welche Alternativen hat der Verhandlungspartner zu dieser Verhandlung?
8. Wie finden Sie heraus, welche Alternativen der Verhandlungspartner hat?
9. Was kann passieren, wenn Sie mit einer gehörigen Portion Ungewissheit und unvorbereitet in die Verhandlung gehen?
10. Wie viel Zeit planen Sie ein, um sich intensiv auf wichtige Verhandlungen vorzubereiten?
11. Haben Sie schon einmal die SWOT-Methode in der Vorbereitung von grösseren Verhandlungen eingesetzt (Stärken-Schwächen-Chancen-Gefahren)?
12. Haben Sie Ihre Verhandlung schon einmal mit der Mindmap-Methode vorbereitet?
13. Wie bekommen Sie die Motive des Verhandlungspartners heraus?
14. Welche Deal-Breaker haben Sie für sich in dieser Verhandlung festgelegt?
15. Wie gehen Sie dann mit Deal-Breakern um?
16. Behalten Sie die emotionale Kontrolle in einer hitzigen Verhandlungsphase?
17. Können Sie in Konfliktsituationen auf die Meta-Ebene gehen (den Balkon), um die Übersicht zu behalten und die Lösungsfindung zu beschleunigen?
18. Wie halten Sie über Stunden die Konzentration in längeren Verhandlungen?
19. Wie behalten Sie den Überblick bei mehreren Verhandlungspunkten?
20. Erkennen Sie Manipulationsversuche? Welche gibt es?
21. Wie reagieren Sie auf unfaire gegnerische Angriffe?
22. Was sind die Interessen der Gegenseite, und wie bekommen Sie diese heraus?



23. Welche Technik wenden Sie an, um in Verhandlungen nicht spontan zu antworten?
 24. Wann setzen Sie Schweigen als Machtmittel in Verhandlungen ein?
 25. Geschenke erhalten die Freundschaft. Wie viele Verhandlungsgeschenke können Sie machen, bevor es für Sie teuer wird (Optionen)?
 26. Was machen Sie, wenn immer neue Forderungen des Verhandlungspartners kommen (Salami-taktik)?
 27. Verfügen Sie über genügend Mut, mehr zu verlangen, als »allgemein üblich« ist?
 28. Welche Taktiken kennen Sie?
 29. Welche Taktik wird der Partner in der Verhandlung einsetzen?
 30. Welche Taktik setzen Sie ein?
 31. Welche langfristigen Folgen für die Beziehung haben die taktischen Mittel, die Sie einsetzen wollen?
 32. Welche Interessen Dritter müssen Sie in der Verhandlung vertreten?
 33. Wer, ausser Ihnen und dem Verhandlungspartner, sitzt nicht körperlich, aber mental noch mit am Tisch?
 34. Was würde passieren, wenn Sie mit einem »Nein« starten?
 35. Wie gehen Sie damit um, wenn Sie Ihr Verhandlungspartner laufend unterbricht?
 36. Wie setzen Sie Grenzen, ohne die eigene Souveränität zu verlieren?
 37. Wie bereiten Sie sich vor, wenn die andere Seite aus Personen unterschiedlicher Kulturen besteht?
 38. Wie können Sie komplexe Sachverhalte in einer Verhandlung einfach darstellen?
 39. Welche Argumentationstechnik wenden Sie an, um Ihre Positionen durchzubringen?
 40. Welche schriftlichen Kriterien können Sie in der Beweisführung zur Begründung Ihrer Forderungen vorlegen?
 41. Haben Sie Ihre eigenen Forderungen klar definiert?
 42. Wie reagieren Sie grundsätzlich auf Forderungen? Hart, weich oder kompromissbereit?
 43. Gibt es eine Alternative, die Sie vorziehen können, wenn das Verhandlungsergebnis für Sie nicht interessant ist?
- Nur mal angenommen, Sie kommen nach der Beschäftigung mit den obigen Fragen zu der Erkenntnis, dass Sie Ihre Verhandlungsfähigkeiten durch das Lesen eines einschlägigen Buches auf Vordermann brin-

gen sollten. Erwarten Sie dann aber nicht, dass durch einmaliges Lesen eines Buches zum Thema Verhandeln jahrelange kommunikative Fehler beseitigt werden könnten. Wenn Sie wirklich professionell verhandeln wollen, liegt eine intensive Auseinandersetzung mit Ihrer Person und Ihren kommunikativen Möglichkeiten vor Ihnen. Erstellen Sie sich einen Zeitplan: Buch, Hörbuch, Seminar. Schritt für Schritt setzen Sie das neu Erlernte um und bauen es in die Praxis ein. Fehler sind erlaubt. Jahrelang eingeübtes Verhalten legen Sie nicht ab wie einen alten Hut. Ausdauer, Geduld und intensives Arbeiten an der eigenen Person sind der Weg, um neue Verhandlungstechniken zu erwerben und zu beherrschen.

Machen Sie sich topfit, um sich den verschärften Bedingungen des Marktes verhandlungstechnisch zu stellen und sich gegenüber Ihren Mitbewerbern erfolgreich durchzusetzen.

Autoren-Kurzbiografie



Gerhard A. Jantzen

ist Verkaufs- und Verhandlungstrainer. In über tausend Trainings, Coachings und Beratungen hat er ein professionelles Know-how aufgebaut, von dem Sie profitieren werden. Sein mitreissender Trainingsstil bewirkt höchste Aufmerksamkeit und entfacht Tatenergie. Namhafte Grosskunden zählen zu seinen Auftraggebern. Nach BWL-Studium und praktischer Ausbildung sowie mehreren Jahren Verkaufs- und Vertriebstätigkeit in Industrie und Handel hat er sich als Trainer und Berater selbstständig gemacht. Seine Firma, die implus Trainings AG, zählt zu den profitiertesten Trainingsunternehmen. Er ist Gewinner des Deutschen Trainingspreises in Gold.

Informationen:

Telefon: +41 (0)71 7223888
g.jantzen@implus.de
www.gerhardjantzen.com