

Erfolgreiche Verhandlungsführung



**3 x 3 Tipps für Ihre
Verhandlungspraxis!**

Dr. Ulrich Striebl, Portapatet GbR

Preisverhandlungen

Verhandlungen
zu Lieferkonditionen

Gehaltsver-
handlungen

Verhandeln
bei Kauf

und Verkauf



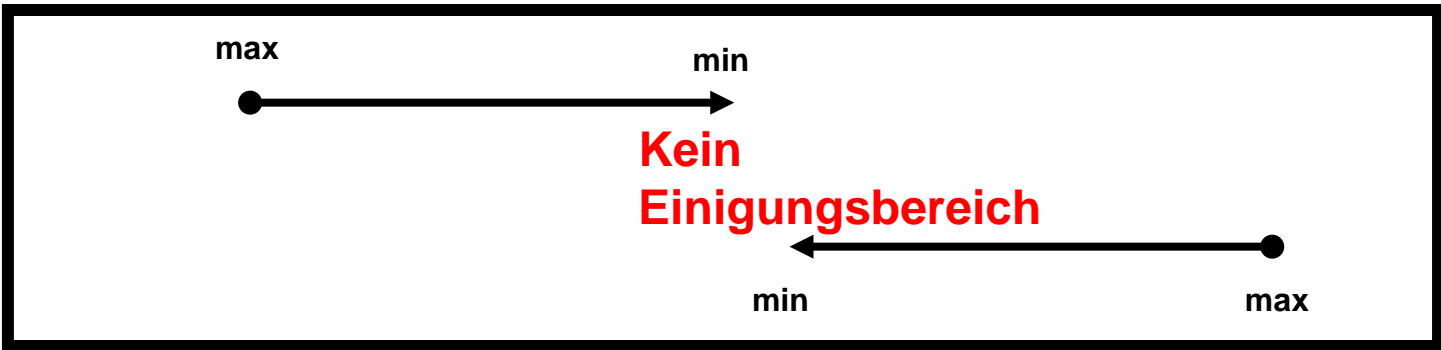
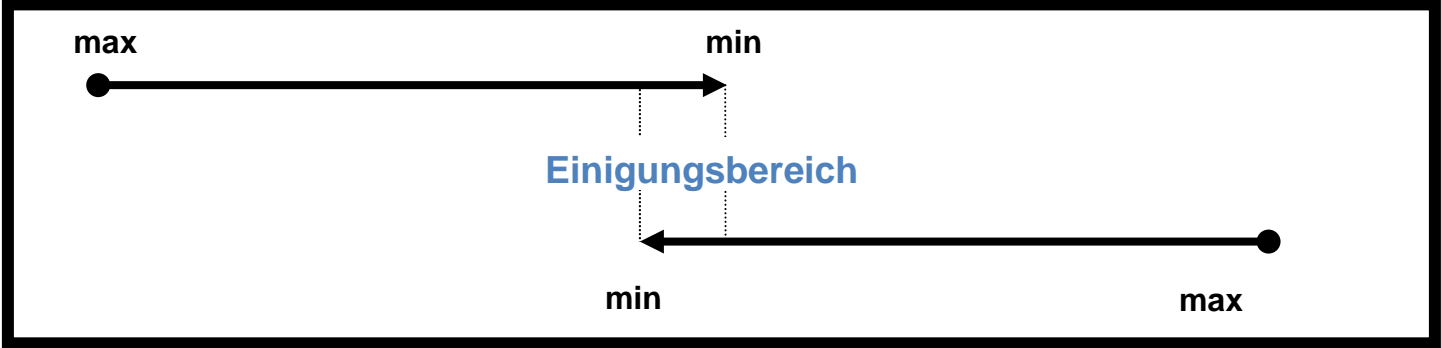
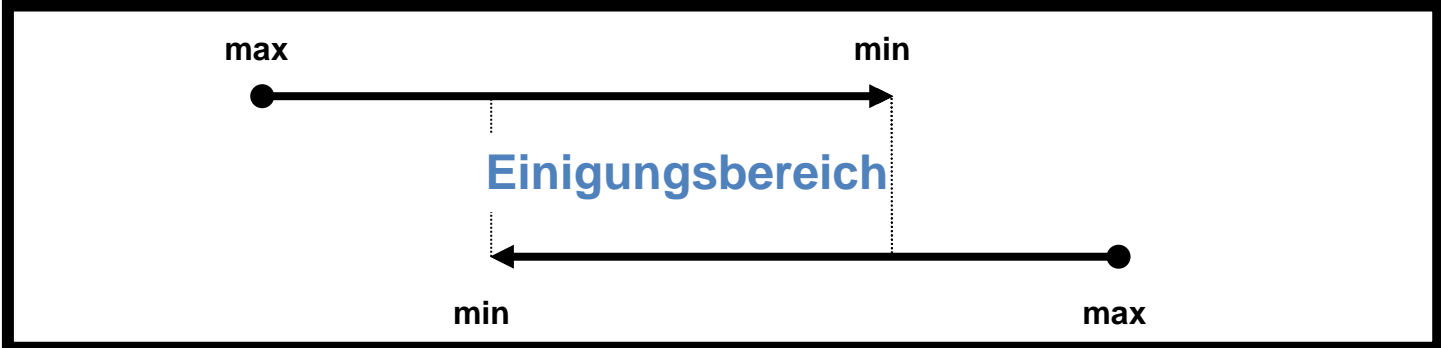
Private
Verhandlungen

**Feilschen kann jeder – erfolgreich
verhandeln können nur wenige!**

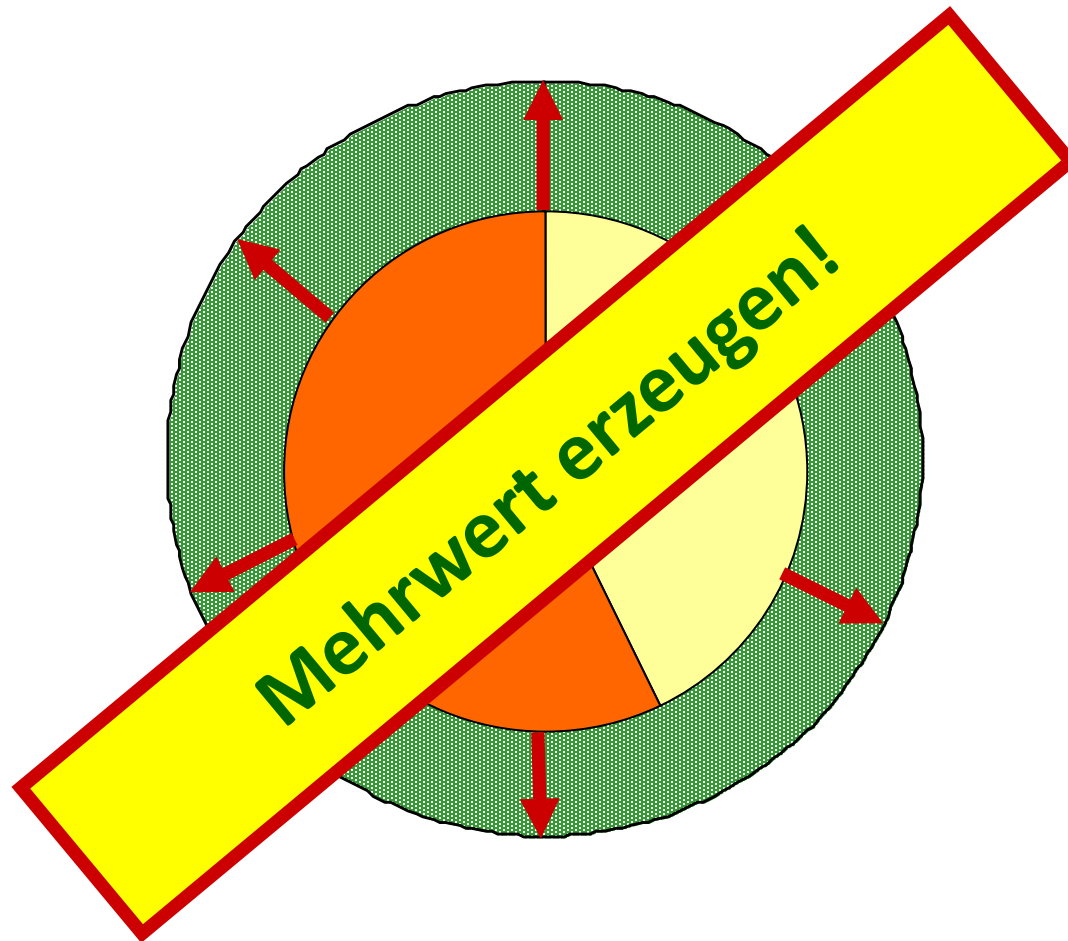
Verhandlungsstile

- **1. Distributive Verhandlung**
- **2. Integrative Verhandlung.**

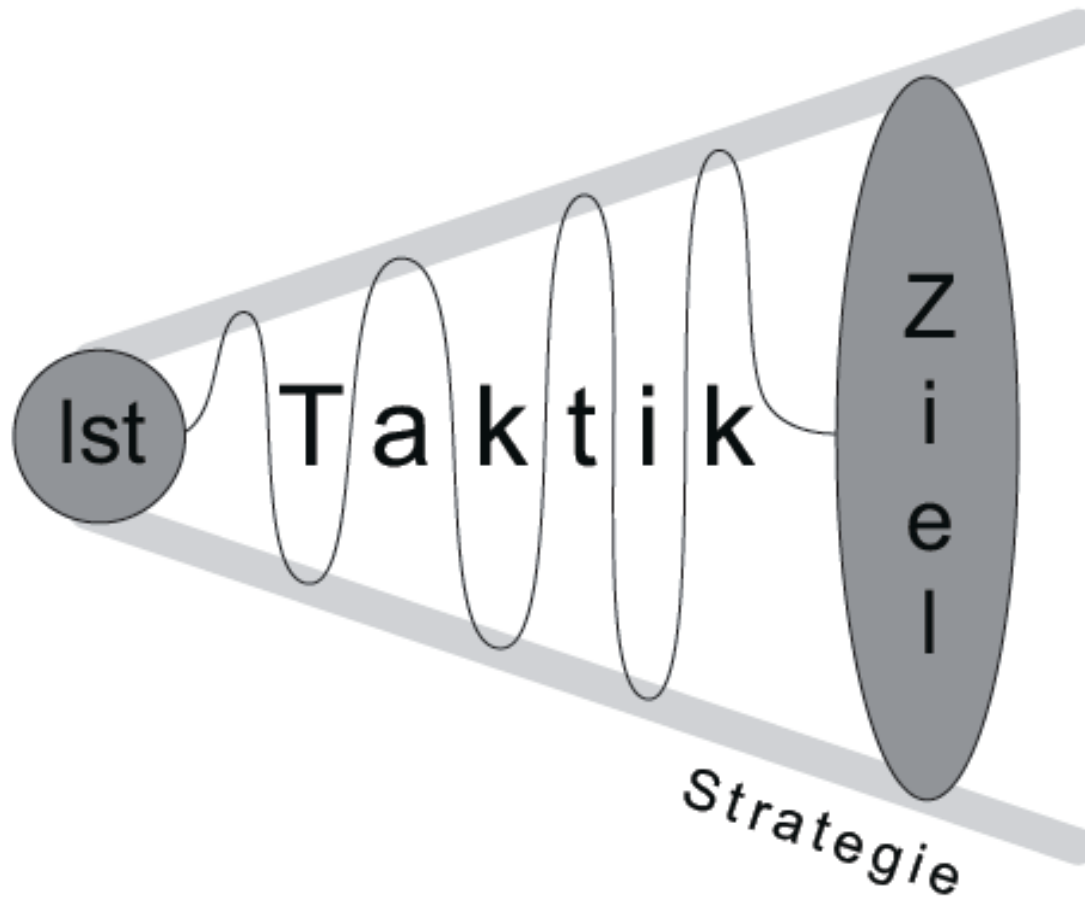
Distributive Verhandlung



Integrative Verhandlung



Strategie und Taktik



Vorbereitung

**Kennst du deinen Gegner und dich selbst,
so brauchst du hundert Schlachten nicht zu fürchten.**

**Kennst du dich aber nicht den Gegner,
so wirst du für jeden errungenen Sieg
eine Niederlage erleiden.**

**Kennst du weder den Gegner noch dich selbst,
dann verlierst du jede Schlacht.**

(Sun Tze, 490 v. Chr.)

Tipp 1

- **Professionelle Vorbereitung – mehr als der halbe Weg**
 - Forderungen, Limit, Zugeständnisse, Zusatzwünsche
 - Checkliste (Download: www.portapatet.de).

Tipp 2

➤ Der Einstieg bestimmt die Richtung

- Beziehungsebene
- Forderungen vom Verhandlungspartner zuerst.

Tipp 3

➤ Fragen und Zuhören

- Was sind geeignete Fragen?
- Schweigen
- Aktiv Zuhören – mehr als den Verhandlungspartner nicht zu unterbrechen.

Vielfalt

Wer als einziges Werkzeug einen Hammer besitzt, für den sieht jedes Problem aus, wie ein Nagel.


(Abraham Maslow)

Tipp 4

- **Optionen entwickeln**
 - Ihre Kreativität ist gefragt
 - Flexibilität
 - Gemeinsame Interessen.

Tipp 5

➤ Verhandlungsjudo anwenden

- Sachgerecht verhandeln
- Ja, aber  ~~!~~
- „Unrat“ vorbeiziehen lassen
- Hart in der Sache – weich zur Person.

Tipp 6

➤ Kein Zugeständnis ohne Gegenleistung

- „Wenn Sie ..., dann wir ...“!
- Wenn Sie ein Zugeständnis gegeben haben: Fragen Sie sich immer: Was habe ich dafür bekommen?

Argumente

Menschen lassen sich viel eher durch Argumente überzeugen, die sie selbst entdecken, als durch solche, auf die andere kommen.

(Blaise Pascal)

Tipp 7

- **Nur Vorschläge bringen eine Verhandlung weiter**
 - ≠ Recht haben, sondern win-win
 - Vorschläge sind verpackte Argumente

Tipp 8

- **Kein Geschäft um jeden Preis**
 - Klare Limits beachten
 - Scheitern akzeptieren
 - Stärkt Ihre Verhandlungsmacht
 - Beim Ausstieg die Taktik „Offene Tür“ anwenden.

Tipp 9

➤ Gewinnerlächeln vermeiden

- Langfristige Geschäftsbeziehung
- Bestätigen
- Fair verhandeln heißt Gewinner-Gewinner Lösung anstreben.

Mehr ...

- **Tipps**
- **Kommunikation**
- **Verhandlungs-Taktiken**
- **Praxisbeispiele**
- **Übungen.**

... in Ihrem neuen Buch!

