

Do's und Dont's für erfolgreiche Verhandlungen

Die häufigsten Fehler	Handlungsempfehlungen von Portapatet®
Keine Vorbereitung	Professionelle schriftliche Vorbereitung
Gewinnen wollen	Gewinner-Gewinner Ergebnis erzielen
Verhandlungspartner unterbrechen	Aktiv Zuhören
Argumentieren	Vorschlagen
Mit der Tür ins Haus fallen	Beziehungsebene aufbauen
An der Verhandlung teilnehmen	Die Verhandlung führen
Interpretieren	Verstehen wollen
Stamplätze nicht berücksichtigen	Sitzordnung planen und checken
Eigene Forderungen an erster Stelle	Der Verhandlungspartner präsentiert zuerst
Um Positionen kämpfen	Unterschiedliche Interessen berücksichtigen
An Positionen festhalten	Optionen entwickeln
Suggestivfragen einfach weglassen
Keine Fragen	Viele offene Fragen
Ja, aber ...	Ja, und ...
Dinge persönlich nehmen	Hart in der Sache, weich zur Person
Kraft mit Vorwänden vergeuden	Auspendeln
Einwände übergehen	Einwände lösen
Unrealistische und unfaire Forderungen	Realistische Forderungen
Emotionsausbrüche	Emotionen kontrolliert einsetzen
Persönliche Angriffe	Sachgerecht verhandeln
Nur den eigenen Vorteil suchen	Gemeinsame Interessen ansprechen
Vage Aussagen	Konkrete Formulierungen, genau und spezifisch
Ja, machen wir ...	Wenn Sie ..., dann wir ...
Unwahrheiten und Lügen	Nicht alles sagen, aber alles was Sie sagen sollte ehrlich sein
Unsicherheit	Entschlossenheit demonstrieren
Schulduzuweisungen	Ich – Botschaften
Unnötige Zugeständnisse	Kein Zugeständnis ohne Gegenleistung
Viel reden	Wenn Sie nichts zu sagen haben, schweigen Sie
Eigene Gier	Langfristige Geschäftsbeziehung anstreben
„Das wird so ablaufen wie immer.“	Offen sein. Eigene Einstellung wählen: „Diesmal wird es anders.“
Termin-/Zeitdruck	Vorausschauende Planung / Pausen einplanen
Kein Protokoll/keine Ergebniszusammenfassung	Protokoll erstellen und von allen Beteiligten bestätigen lassen. Ergebnis zusammenfassen.
Gewinnerlächeln	Den Verhandlungspartner bestätigen und sich bedanken
Ausreden für ein mäßiges Ergebnis suchen	Stärken und Potentiale reflektieren

Aus: „Erfolgreiche Verhandlungen im Verkauf“, Dr. Ulrich Striebl, Signum Verlag 2011