



Verhandlungen führen/ Verhandlungstricks

Monica Garcia

E-Mail: monica.garcia@betterask.erni

Mobil: +49 171 3728985

Inhalt



Definition und Ziele einer Verhandlung



Arten von Verhandlungen



Verhandlungsphasen



Verhandlungsstrategien



Verhandlungstricks

Definition und Ziele einer Verhandlung



Verhandlungen sind der Prozess, bei dem zwei oder mehr Parteien miteinander kommunizieren und diskutieren, um eine Einigung zu erzielen, die ihre unterschiedlichen Interessen, Bedürfnisse und Erwartungen berücksichtigt.

Ziel ist es, eine für alle akzeptable Lösung zu finden und dabei eine positive Beziehung aufrechtzuerhalten.

Arten von Verhandlungen

Distributive Verhandlungen:



Wenn die angebotenen Waren oder Dienstleistungen feststehen und man lediglich über den Preis verhandelt

Integrative Verhandlungen:



Es entsteht eine Win-Win Situation

Die 5 Phasen jeder Verhandlung

1. Aktives Zuhören
2. Empathie
3. Rapport
4. Einfluss
5. Verhaltensänderung



Verhandlungsphasen



Aktives Zuhören:

- Aufmerksamkeit schenken
- Gegenüber kennenlernen
- Aktiv zuhören durch Körpersprache zeigen
- Rückfragen stellen
- Wiederholen/ Zusammenfassen



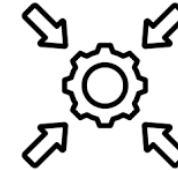
Empathie:

- Ziel: Gegenüber verstehen
- Worte und Gefühle erfassen
- Motive erkennen
- Ziele des Gegenübers identifizieren
- Nicht nur Geld, auch Stolz und Gesicht wahren berücksichtigen



Rapport:

- Gegenüber fühlt dein Mitgefühl
- Vertrauen aufbauen
- Vertrauen entsteht



Einfluss:

- Vertrauen des Gegenübers gewonnen
- Recht erworben, gemeinsam Lösungen zu finden
- Gegenüber hört dir zu
- Gegenüber öffnet sich
- Eigentliche Verhandlung beginnt in dieser Phase



Verhaltensänderung:

- Letzte entscheidende Phase
- Gegenüber reagiert auf dich/ folgt den Vorschlägen
- Vorsicht vor zu schnellen Vorgehen
- Risiko, Vertrauen zu verlieren und bei Phase 1 neu beginnen

Verhandlungsstrategien

1. Win-Win-Strategie:

- Ziel: Lösungen finden, die für alle Parteien vorteilhaft sind.
- Wichtig, weil sie langfristige Beziehungen und Zusammenarbeit fördert.

2. BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement):

- Ziel: Stärkung der eigenen Verhandlungsposition durch Kenntnis der besten Alternativen.
- Wichtig, weil es Ihnen hilft, Ihre Verhandlungsgrenzen zu kennen und nicht unter Druck nachzugeben.

3. Ankerstrategie:

- Ziel: Setzen eines ersten Angebots, um den Verhandlungsrahmen zu bestimmen.
- Wichtig, weil der erste Vorschlag oft den Verhandlungsverlauf stark beeinflusst.

4. Prinzipienorientierte Verhandlung:

- Ziel: Lösungen basierend auf objektiven Kriterien und Prinzipien.
- Wichtig, weil es Fairness und sachliche Argumentation in den Vordergrund stellt.

5. Kompromissstrategie:

- Ziel: Eine mittlere Lösung finden, bei der beide Parteien Zugeständnisse machen.
- Wichtig, weil es oft eine schnelle und faire Lösung ermöglicht.

6. Zeitdruck-Strategie:

- Ziel: Nutzen von Zeitdruck, um die andere Partei zu schnellen Entscheidungen zu bewegen.
- Wichtig, weil es in zeitkritischen Situationen effektiv sein kann.

Verhandlungstricks

Mach das erste Angebot

Good Cop/ Bad Cop

Mimik und Körpersprache nutzen

Stille nutzen

Vertrauen aufbauen

Kleine Zugeständnisse machen



Prof. Dr. Raymond Saner (Psychologe und Ökonom)

„Verhandlungserfolg ist kein Zufall, sondern das Ergebnis sorgfältiger Planung sowie besonderer Fähigkeiten. Einige sind angeboren, andere erlernt.“

Geschickte Verhandlungsführung ist zu zwei Dritteln erlernbar.“

