

Sofortwissen kompakt

Erfolgreich verhandeln

Verhandlungskompetenz
in 50 x 2 Minuten

heragon

© 2009 Heragon Verlag GmbH
2. Auflage 2010

Thomas Größer (Pseudonym)
Sofortwissen kompakt: Erfolgreich verhandeln
Verhandlungskompetenz in 50 x 2 Minuten
ISBN 978-3-941574-09-9

Printed in Germany

Das Werk und seine Teile sind urheberrechtlich geschützt. Jede Nutzung in anderen als den gesetzlich zugelassenen Fällen bedarf der vorherigen schriftlichen Einwilligung des Verlages.

Heragon Verlag GmbH
Postfach 1702
D-79017 Freiburg
Internet: www.heragon.de
E-Mail: info@heragon.de

Erschienen
in der Reihe
„Sofortwissen
kompakt“

Das frühe „Ja“

Häufig ist die Zustimmung durch Körpersprache schon früh sichtbar.

Wie sollten Sie hier vorgehen?

Erfolgreich verhandeln | www.heragon.com

Das frühe „Ja“

Wenn Sie weiterargumentieren, obwohl der Verhandlungspartner körpersprachlich Interesse signalisiert, laufen Sie Gefahr, den Abschluss und den Verhandlungspartner zu verlieren.

Achten Sie besonders auf folgende Signale der Zustimmung:

- › nach vorne Beugen
- › zustimmendes Nicken
- › aktives und interessiertes Zuhören
- › Ihr Verhandlungspartner stellt Fragen, die sich auf die Zeit oder Prozesse nach dem Vertragsabschluss beziehen.
- › Es werden Formulierungen verwendet wie „Das klingt ja schon ganz gut...“ oder „So könnten wir uns das vorstellen.“

Tipp: Seien Sie ruhig forsch. Lieber einmal zu früh gefragt als einmal zu wenig.

Teilziele festhalten

Eine Verhandlung besteht nicht nur aus einem einzigen „Ja“, sondern aus vielen kleinen Schritten. Achten Sie daher darauf, auch auf Teilziele hinzuarbeiten.

Erfolgreich verhandeln | www.heragon.com

Teilziele festhalten

Notieren Sie einzelne Punkte, die erreicht werden sollen. Halten Sie Teilziele fest. So riskieren Sie nicht, in eine andere Richtung gedrängt zu werden und können die Verhandlung unter Kontrolle halten. Außerdem werden hier schon Gemeinsamkeiten formuliert, auf die Sie später eventuell zurückgreifen können, falls sich die Verhandlung anders entwickelt. Notieren Sie auch die tatsächlich erreichten Ziele – besonders für die Nachbereitung ist dies wichtig.

Verlieren Sie aber durch das Hinarbeiten auf Teilziele nicht das eigentliche Ziel aus den Augen.

Stille aushalten

Es muss nicht immer geredet werden. Dennoch wird häufig der Fehler gemacht, dass ein Verhandlungspartner sofort losplappert, wenn es eine Pause mit Stille gibt.

Tatsächlich können Sie Schweigen gezielt einsetzen, um Ihrem Verhandlungspartner Informationen oder sogar Zugeständnisse zu entlocken.

Wie genau funktioniert dies?

Erfolgreich verhandeln | www.heragon.com

Stille aushalten

Wenn Sie auf einen Vorschlag nichts entgegenen – auch nonverbal nicht – zwingen Sie Ihr Gegenüber dazu, sein Angebot weiter auszuführen und eventuell sogar schon Zugeständnisse zu machen.

Durch Schweigen vermitteln Sie meist Ablehnung, verunsichern Ihren Verhandlungspartner und bringen ihn so dazu, Sie durch andere Argumente zu überzeugen. Zudem können Sie in der Zeit des Schweigens überlegen, wie Sie weiterverhandeln möchten.

Doch Achtung: Schweigen ist schwerer, als Sie denken. Probieren Sie es aus und verbessern Sie dadurch Ihre Selbstbeherrschung.

Gemeinsamkeiten suchen

Verhandeln bedeutet, Gemeinsamkeiten zu finden. Aber nicht nur am Schluss, sondern am besten während der gesamten Verhandlung oder bereits im Voraus. Erforschen Sie Gemeinsamkeiten wie Hobbys, Interessen oder gemeinsame Bekannte schon im Vorfeld.

Erfolgreich verhandeln | www.heragon.com