



Von Anfang an erfolgreich verhandeln- Kooperation statt Konfrontation

Herzlich Willkommen!

Nächster Termin: Tagesseminar IHK München 08.12.2011



Definition Verhandeln:

Zwei unterschiedliche „Lieblingslösungen“ treffen
aufeinander

„Wir würden uns gerne einigen, aber wir wissen noch
nicht genau wie“

Die Suche nach einer Lösung, zu der beide Seiten
Ja sagen können



Verhandlungstechnik

Verhandlungspsychologie

Verhandlungsjudo



Position

Herr Nett

Fenster zu

Position

Frau Hart

Fenster auf

Problem: Herr Nett fühlt sich ungerecht behandelt
und erreicht irgendwann den „Jetzt reicht’s mir“- Punkt

X-----X

Position

Position

Frau Hart

Herr Unnachgiebig

Fenster auf

Fenster zu

Problem: Keine Einigung

Verhandeln um Positionen / Willenskampf:

1. Nachgeben:

→ Ziele aufgeben, Unzufriedenheit

2. Hart bleiben:

→ Einigung fraglich, nicht nachhaltig

3. Kompromiss:

→ Ziele werden nur teilweise verwirklicht

Willenskampf für Gründer besonders ungeeignet

Weg vom Willenskampf hin zu Kooperativen Lösungen



Fenster auf. Warum?

Ziel: Frischluft

Fenster zu. Warum?

Ziel: Keine Zugluft, Gesundheit

Ziel: Frischluft

Ziel: gesund bleiben

→ Viele Gestaltungsmöglichkeiten / Optionen:

- Fenster im Nebenzimmer öffnen
- Zimmertür schließen
- Schreibtisch umstellen
- Skibrille
- Augentropfen...

Interessengeleitetes Verhandeln: Sprechen Sie über Ziele, nicht über Positionen!

1. Welche Ziele verfolge ich?
2. Welche Ziele verfolgt mein Gegenüber?
3. Wie lassen sich Ihre Ziele und meine Ziele unter einen Hut bringen?
4. „Eine Möglichkeit könnte sein...“

Was, wenn trotz interessengeleiteten Verhandeln eine Einigungslücke bleibt?

Beispiel: Bankgespräch

Objektive Kriterien / Vernunft und Fairness:

- Marktwert
- Vergleichsfälle
- Gutachten...

Verhandlungsmacht

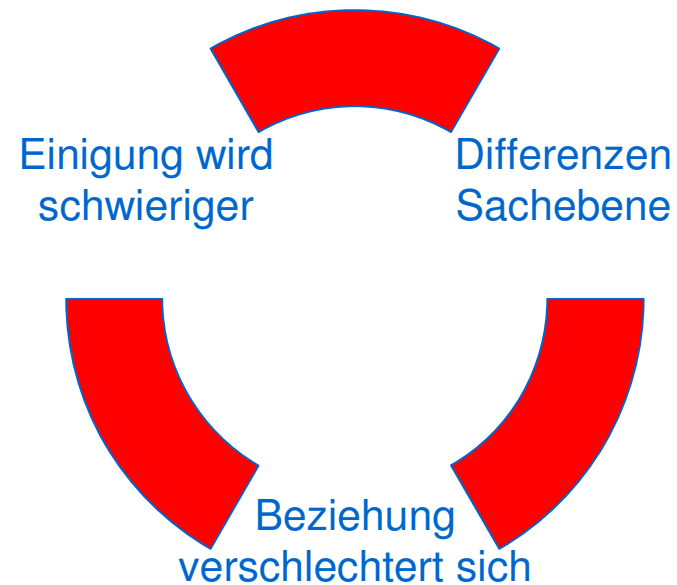
Beispiel: Bankgespräch

Was machen Sie, wenn Sie sich nicht einigen?

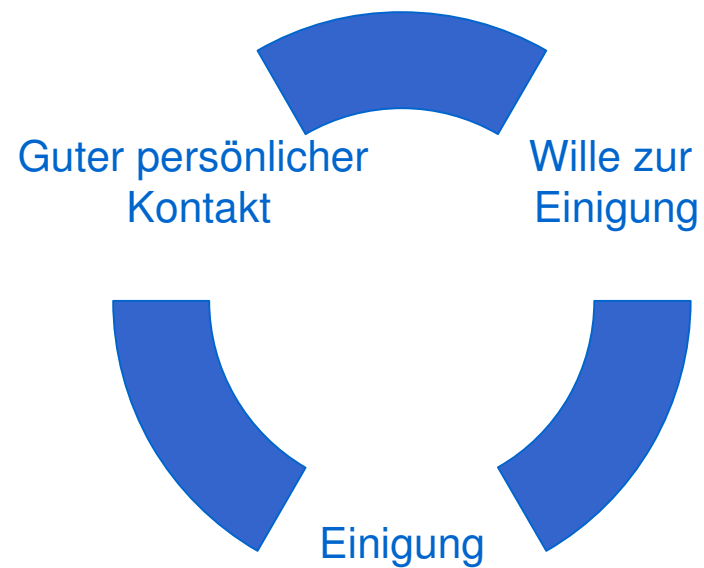
→ Sie können Ihre Verhandlungsmacht vergrößern, indem Sie an Ihren Alternativen arbeiten!

- Alternativen sammeln
- Alternativen weiterentwickeln
- Beste Alternative auswählen

B. Verhandlungspsychologie



Mensch und Sache trennen



C. Verhandlungsjudo:

Umgang mit Tricks und illegitimen Taktiken

1. Falsche Fakten
2. Unklare Vollmachten
3. Zweifelhafte Absichten
4. Verunsicherungsversuche
5. „Good Cop – Bad Cop“
6. Drohungen
7. Weigerung zu Verhandeln
8. Dickköpfiger Partner oder Chef



Seminar am 08.12.2011

Gründerprogramm der IHK München



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit