



Wie Sie noch erfolgreicher verhandeln:

- ▶ Setzen Sie sich eindeutig formulierte Maximal – und Minimalziele.
- ▶ Formulieren Sie Ihre Beiträge klar, prägnant und verständlich. Benutzen Sie visuelle Hilfen (Flipchart) und Gegenstände, damit Ihre Botschaft vollständig ankommt.
- ▶ Achten Sie auch darauf, dass Sie mit den Worten und Begriffen formulieren, von denen Sie wissen, dass sie von allen Verhandlungsteilnehmern verstanden werden.
- ▶ Wenn Spannungen die Sachdiskussion negativ beeinflussen, sprechen Sie diese Spannungen an: „Ich erkenne aus Ihren Ausführungen, dass Sie über den Vorgang XY...sehr beunruhigt sind, lassen Sie uns darüber reden.“
- ▶ In einer Verhandlung werden Sie von den Teilnehmer bezüglich Ihrer Kompetenz und Ihrem Selbstvertrauen danach beurteilt, wie entspannt, ausgeglichen und kraftvoll Sie mit Ihrer Körpersprache wirken.
- ▶ Verhandlungsprofis setzen fast doppelt so oft offene Fragen ein, wie die durchschnittlichen Verhandler.

„Das Unmögliche ist oft das, was noch niemand versucht hat.“

Johann Wolfgang von Goethe

Keine falsche Bescheidenheit!

- ▶ Wer wenig verlangt, bekommt noch weniger. Die Mehrzahl der Verhandlungsteilnehmer gehen davon aus, dass Ihr Vorschlag eine Maximalforderung darstellt, von der Sie nach zähem Ringen bereit sind, auf ein „vernünftiges“ Maß zurückzugehen.
- ▶ Formulieren Sie Ihre Forderungen zu bescheiden, weil Sie glauben, damit moderater zu wirken und schneller zum Ergebnis zu kommen, dann werden Sie zu viele Federn lassen müssen.

Ein guter Verkäufer wird nicht nur für seine Erfolge bezahlt. Er wird dafür bezahlt, dass er viele Rückschläge, Misserfolge und Ablehnungen verarbeitet und dabei die Kraft aufbringt, sich immer wieder neu aufzurichten!