



Jetzt kostenlos testen!


Ihr Thema Go!Finde ►

sales

BUSINESS

Das Entscheidermagazin für Vertrieb und Marketing

[Home](#) [Newsletter](#) [Abonnement](#) [Mediaservice](#) [Kontakt](#) [Sitemap](#)


Treffer.
Versenkt.

BranchenIndex
Partner Shops

salesBUSINESS

Aktuelles Heft

News

Gehaltscheck

Servicepools

CRM & Vertrieb

Branchenindex

CRM-Report

Branchenindex

Trainingsmarkt

Community

Jobbörse

Buchtipps

Hotelsuche

Termine

Business Service

Links

Special

Vertrieb kompakt

Exklusiv

Archiv

Meetings

EXTRA

Jetzt gibts was auf die Ohren



Klaus-J. Fink
und **Martin**
Limbeck in

Höchstform.

Mehr als eine

Stunde kostenloses

"Hörtraining".

[Download hier ...](#)

Servicepool

So vermeiden Sie eine Verhandlung auf Sieg oder Niederlage

von Hans Fischer



Verkäufer, Politiker und Manager sind darauf getrimmt, auf Argumente der Gegenseite, auf Einwände, immer ein wohlformuliertes Gegenargument zu servieren. So lange es sich um Scheingefechte im Fernsehen handelt, ist das recht unterhaltsam. Im praktischen Berufsleben jedoch unproduktiv. Der Beitrag zeigt Alternativen.

Sofort zu sagen, dass Sie anderer Meinung sind, ist die beste Methode, die andere Seite für Ihre nächsten Ausführungen taub zu machen! Die Gegenseite wird instinktiv zuerst versuchen, ihrem eigenen Argument zusätzliche Stabilität zu verschaffen. Es gilt, das Argument zu verteidigen. Es geht um Sieg oder Niederlage!

Gibt der Klügere nach?

Sie können keine Verhandlung gewinnen, in der der andere verliert. Eine Niederlage will gerächt werden. Beim nächsten Zusammentreffen können Sie bereits für Ihren Sieg büßen. Es gibt in einer Verhandlung genügend Punkte, bei denen Sie nachgeben können, ohne Ihre Position zu gefährden.

Ein Zugeständnis in Dingen mit einer für Sie niedrigeren Priorität tut nicht sehr weh, ist aber eine deutliche Geste an die Gegenpartei, auch von einem Teil Ihrer Forderungen abzurücken. Etwas aufzugeben, um Wichtigeres zu erreichen, gehört zu den Grundregeln einer geschickten Verhandlungstaktik. Und vor allem: Das Klima wird entspannter.

Erfolgslebnisse für die Gegenpartei

Was ist das Ziel einer Verhandlung? Warum verhandeln wir? Mit der Verhandlung wollen wir ein Ergebnis erreichen, bei dem sich beide Parteien wohl fühlen können. Das bedeutet, dass wir unsere primären Positionen durchbringen und vernetzen können mit den primären Positionen der Gegenseite. Den hohen Preis unseres Angebotes gleichen wir aus durch den hohen Nutzen, den der Kunde damit gewinnt.

Konzentrieren Sie sich auf Aussagen Ihres Verhandlungspartners, die Sie teilen können, davon gibt es etliche, und betonen Sie diese Gemeinsamkeiten. Geben Sie Positionen ab, die für den Verhandlungserfolg nicht in hoher Priorität wichtig sind. Damit verschaffen Sie der Gegenseite Erfolgslebnisse. Keine Angst, Erfolg macht nicht nur mutiger, sondern auch vor allem kooperationsbereiter.

Ein Problem ist, dass wir uns in Verhandlungen zu sehr mit uns beschäftigen und zu wenig mit den Verhandlungspartnern. Konzentrieren Sie sich konsequent auf Ihre Verhandlungspartner, ihr Verhalten untereinander, ihre Aussagen und ihre Körpersprache. Bei mehreren Teilnehmern auf der Gegenseite sitzt Ihnen keine homogene Einheit gegenüber, sondern Menschen mit unterschiedlichen Interessenlagen, auch wenn sie aus einem Unternehmen kommen.

Beobachten Sie und hören Sie mit ungeteilter Aufmerksamkeit zu. Es werden Ihnen viel mehr Gelegenheiten geliefert, die richtigen Argumente zu finden und Ihre Position zu stärken, als Sie glauben!



Probeabo hier bestellen!

Abvorteile
Leser werben Leser

Newsletter

E-Mail-Adresse

Go! Abonnieren
 Abbestellen

Partner

versicherungs-
magazin

Seminare/GMI

Call Center Profi

businessguide

Gabler

tagungsplaner.de



HAVF

Sponsoren



HEITSCH & PARTNER



Vorbereitung ist alles!

Eine sorgfältige Vorbereitung gibt Ihnen zusätzliche Sicherheit und lässt Sie souveräner wirken. Bereiten Sie sich selbst auf Verhandlungen vor, von denen Sie glauben, dass Sie sie sicher beherrschen, weil Sie diese Art von Verhandlungen schon mehrfach erfolgreich gemeistert haben.

Rechnen Sie immer mit unerwarteten Situationen! Hier entscheidet sich Erfolg von Misserfolg. Eine gute Vorbereitung hilft Ihnen, in unerwarteten Situationen handlungsfähig, glaubwürdig und seriös zu bleiben. Das bringt Punkte.

Sehr wirkungsvoll: Die bedingte Zustimmung

Sie können auf ein Argument, das Sie widerlegen wollen, beispielsweise so antworten: „Herr Brummer, diesen Standpunkt kann ich beim besten Willen nicht teilen. Denn gerade die neuesten Ergebnisse der Forschung auf diesem Gebiet zeigen ganz deutlich...“ Mit dieser Taktik schießen Sie sich selbst ins Knie. Auch wenn Ihre Aussage richtig ist! Die Gegenseite wird sich darauf konzentrieren, ihren Standpunkt abzusichern. Sie registriert primär die Verletzung und weniger Ihre sachliche Begründung.

Machen Sie es geschickter und stressfreier: „Herr Brummer, so wie Sie die Situation darlegen, kann ich Ihren Standpunkt sehr gut nachvollziehen. Gerade die Komplexität dieses Themas kann zu unterschiedlichen Interpretationen führen. Darum hat sich mein Unternehmen sehr intensiv damit beschäftigt und ist zu folgenden Schlussfolgerungen gekommen...“



Kontakt zum Autor:

Hans Fischer Seminare Seminare
St.-Wendelin-Straße 9
86932 Lengenfeld
info@fischerseminare.de
<http://www.fischerseminare.de/>

- ▶ [Druckversion](#)
- ▶ [Dokument versenden](#)

[Zurück zur Übersicht](#)

(c) BusinessGuide.de 2009, Alle Rechte vorbehalten

© **Gabler**, ein Unternehmen der
GWV Fachverlage: alle Rechte vorbehalten

| [Impressum](#) | [AGB](#) | [Versandbedingungen](#) |
[Informationen zum Datenschutz](#)