



Der Führungsmanager Modul: Verhandlungen gewinnen

Lernziele

1. Wodurch zeichnet sich eine erfolgreiche Verhandlung aus?
2. Wie läuft eine Verhandlung idealerweise ab?
3. Wie schafft man einen positiven Gesprächseinstieg?
4. Welche Interessen der Gegenseite sind bei Verhandlungen zu berücksichtigen?
5. Wie verbessert man seine Verhandlungsmacht?
6. Wie kann in einer kritischen Verhandlungssituation eine Entscheidung herbeigeführt werden?

Inhalte

1. Sachgerecht verhandeln (nicht Feilschen um Positionen), mit dem Ziel einer effizienten, rational nachvollziehbaren und gütlichen Einigung
2. A. Sympathiephase (Aufbau positive Atmosphäre) B. Informationsphase (Bedürfnisse erkunden) C. Nutzenphase (Vorteile für den Anderen herausarbeiten) D. Produktphase (Alternativen aufzeigen) E. Einwand-Vorwand-Phase (Einwände auflösen) F. Einigungsphase (Verhandlungsergebnis erreichen) G. Umsetzungsphase (Tragfähige Lösung sicherstellen)
3. Lächeln, positive Signale; Humor; Nice-to-have-Faktoren; Äußerlichkeiten; Guter Small-Talk; Gefühl vermitteln, den Anderen **v o r u r t e i l s f r e i** zu behandeln ...
4. A. Sachliche Interessen, B. Emotionale Interessen, C. Persönliche Interessen
5. Einzigartige Vorteile bzw. Argumente; Wissen über Verhandlungspartner; Verhandlungsstrategie der Gegenseite „erahnen“; Wettbewerbssituation kennen; Objektive Beurteilungskriterien; Kreative Optionen; Alternative zum NEIN bzw. Verhandlungsabbruch haben
6. FORDEC-Methode (Lufthansa-Piloten): A. Facts, B. Options, C. Risks & Benefits, D. Decision, E. Execution, F. Check

Hausaufgaben für die Teilnehmer

1. Wie stellen Sie sicher, dass es nicht zum Feilschen um Positionen kommt?
2. Was können Sie tun, um eine Verhandlung „strategisch richtig“ ablaufen zu lassen?
3. Welches sind die „Schalter“ bei Ihrem Gesprächspartner, die eine positive Gesprächsatmosphäre sicherstellen?
4. Wo liegen die legitimen sachlichen, emotionalen und persönlichen Interessen der Gegenseite?
5. Was macht Sie stark in Verhandlungen?
6. Wie gehen Sie in kritischen Gesprächssituationen unter Zeitdruck vor?