

Sehr geehrter Herr Binnig,

vor ziemlich genau 12 Monaten saßen wir zusammen und diskutierten über Möglichkeiten, wie Verhandlungen erfolgreicher zum Abschluss gebracht werden können.

Zur Erinnerung hier noch einmal drei der wesentlichen Erkenntnisse aus unserem Trainings-Modul „Verhandlungen gewinnen“:

1. Nur wenn wir eine klare Alternative zum Nein bzw. zum Gesprächsabbruch haben, gehen wir als starke Partner in eine Verhandlung (siehe Übung „Machtfaktoren“)
2. Ein guter Verhandler wird Zugeständnisse an die Gegenseite nur dann machen, wenn er dafür eine „Gegenleistung“ erhält (siehe Übung „Preisverhandlung“)
3. Oberstes Ziel einer Verhandlung ist, die legitimen Interessen der Gegenseite zu erkunden und zu verstehen, sowie auch die eigenen Interessen klar auszusprechen (siehe Übung „Einwandbehandlung“)

In Ihrem Skript finden sich noch viele weitere wichtige Anmerkungen und Beispiele, damit Sie Ihre Verhandlungsposition stärken können.

Viel Spaß beim schmökern wünscht

Christoph Ewert

Büro Karlsruhe:
Prof. Christoph Ewert
zakk Training Karlsruhe
Kaiserallee 34
76185 - Karlsruhe

Tel: 0721-83 09 39 40
Fax: 0721-83 09 39 41
Mobil: 0172-8904516

christoph.ewert@fuehrungsmanager.de

Büro München:
Prof. Christoph Ewert
EWERT + PARTNER
Mangstr. 12 b
80997 - München

Tel. 089-8121270
Fax: 089-8123705

Hochschule Karlsruhe - Technik und Wirtschaft
University of applied Sciences Karlsruhe
Fakultät für Wirtschaftswissenschaften
Moltkestr. 30
76133 - Karlsruhe

christoph.ewert@hs-karlsruhe.de