

Die Kunst der Verhandlungsführung

– Wie Sie sachgerecht zum Ziel kommen -
Von und mit Johannes R. Kaluza

Video Inhalte-Protokoll

Füllen Sie die Leerfelder mit den im Video angesprochenen Inhalten. So ist sichergestellt, dass sich der Lernerfolg noch intensiver einstellt.

I. Wodurch zeichnet sich eine erfolgreiche Verhandlung aus?

Schnell: Der Gesamtaufwand an Beratern, Ressourcen, Gutachten ... ist gering gehalten

Gerecht: Das Ergebnis ist rational nachvollziehbar, logisch für beide Seiten

Friedlich: In bestehenden Geschäftsbeziehungen emotional erträglich für beide Parteien, also gütlich zustande gekommen

Das Ergebnis einer sachgerechten Verhandlung ist eine

1. _____,
2. _____ und
3. _____ Einigung

II. Welche Regeln sind beim sachgerechten Verhandeln zu beachten?

1. Vermeiden Sie das _____ um Positionen:
 - ✓ Tipp: Strittigen Verhandlungspunkt zur Seite stellen und über andere Positionen weiter verhandeln.
 - ✓ Emotionen führen zum Grabenkrieg des Verhandeln

2. _____ von den Menschen:
- ✓ Gehen Sie menschlich und sympathisch mit Ihren Partnern um
 - ✓ Sagen Sie es, wenn Sie sich _____ behandelt fühlen und erlauben Sie dasselbe der Gegenseite
 - ✓ Kleine Fehler und Schwächen machen Sie sympathisch
3. Legitime _____ erkunden und verstehen:
- ✓ Sachliche Interessen: Preis, Zahlungsmodalitäten ...
 - ✓ Emotionale Interessen: Beschäftigungsgarantie, Medienresonanz...
 - ✓ Persönliche: Beiratssitz, Karriereverlauf ...
- Tipp: _____ Sie die Interessen der Gegenseite, um falsche Erwartungen zu vermeiden!
- Sprechen Sie offen über die _____ Interessen
- Vorsicht: Keine eigene Lösung anbieten! Ziel ist ein partnerschaftliches, gemeinsam gefundenes Verhandlungsergebnis
4. Entwickeln Sie _____ zu beiderseitigem Vorteil:
- ✓ Nicht die schnellste Lösung ist die Beste!
 - ✓ Es gibt mehr als eine "beste" Lösung!
 - ✓ Der Kuchen ist nicht immer begrenzt!
 - ✓ Vermeiden, dass sich jede Partei nur mit den eigenen Problemen beschäftigt
- Ziel: Win-Win-Ergebnis:
- Wo liegen Einigungsfelder, die die Interessen beider Parteien befriedigen?
5. Bei steigendem Verhandlungsdruck neutrale _____ finden, wie:
- ✓ Marktübersichten
 - ✓ Sachverständige
 - ✓ wissenschaftliche Gutachten
 - ✓ Gerichtsurteile
 - ✓ Vergleichsfälle
6. Wenn der Verhandlungsdruck immer größer wird, müssen Sie _____ sagen können:
- ✓ Nur wer nein sagen kann, ist ein starker Verhandlungspartner!
 - ✓ Bevor Sie nein sagen, was ist Ihre _____ zum NEIN?

Was kann ich für mich in Zukunft umsetzen? Meine Ideen dazu!
