

Die Kunst der Verhandlungsführung

Sieben Schritte vom „Nein“ zum „Ja“

Jede Verhandlung sollte idealerweise nach folgendem Schema ablaufen!

1. Die Sympathiephase

Ziel: Positive Beziehung aufbauen

2. Die Informationsphase

Ziel: Bedürfnisse des Verhandlungspartners kennen lernen

3. Die Nutzenphase

Ziel: Den Vorteil des eigenen Angebots für den Gesprächspartner herausfinden

4. Die Produktphase

Ziel: Alternative Möglichkeiten diskutieren

5. Die Einwand-Vorwand-Phase

Ziel: Einwände auflösen; Vorwände erkennen

6. Die Einigungsphase

Ziel: Gemeinsam ein Verhandlungsergebnis finden

7. Die Umsetzungsphase

Ziel: Sicherstellen, dass das Ergebnis für beide Parteien tragbar ist