

Die Kunst der Verhandlungsführung

Der geschickte Gesprächseinstieg

Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance!

Die Sympathiephase schafft eine positive Beziehung

1. Lächeln, positive Ausstrahlung

(Signal: „Ich bin guter Dinge, dass wir zu einem für beide Seiten guten Abschluß kommen werden“)

2. Humor

(...im Sinne von Leichtigkeit – keine Witze reißen)

3. Nice-to-have-Faktoren anbieten

(Kaffee, Sitzplatz, Timing, Ambiente...)

4. Äußerlichkeiten

(Kleidung, Schmuck, Händedruck...)

5. Guter Small-Talk

(Welche Interessen hat der Gesprächspartner wirklich?)

6. Dem Gesprächspartner das Gefühl vermitteln, ihn vorurteilsfrei zu akzeptieren

(unabhängig von Herkunft, Hierarchie, sozialer Stellung)