

Die Kunst der Verhandlungsführung

Machtfaktoren

Denken Sie an ein Projekt, das Sie mit einem externen Lieferanten oder einem Kunden abwickeln möchten. Zur Abwicklung des Projekts sind die zum Teil gegensätzlichen Standpunkte wie Lieferzeiten, Abwicklungsfragen, Preise, Verantwortlichkeiten, Garantien etc. zu klären.

Analysieren Sie an einem konkreten Beispiel die

- Machtfaktoren auf Ihrer Seite sowie die
- Machtfaktoren auf Lieferanten-, bzw. Kundenseite

Eigene Machtfaktoren

Gegnerische Machtfaktoren

Welche Erkenntnisse kann ich im Alltag anwenden und umsetzen?
