

# 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

Vorliegen „einzigartiger“ Argumente bzw. Vorteile

Detailliertes Wissen über den Verhandlungspartner

Interesse/Strategie des Gegenübers „erahnen“

Kenntnis der Wettbewerbssituation

Vorliegen von objektiven Beurteilungskriterien

Aufzeigen von alternativen, kreativen Optionen

Realistische Alternative(n) zum NEIN bzw.  
zum Abbruch der Verhandlungen

---

---

---