

# Die Kunst der Verhandlungsführung

## Einwandbehandlung

Wie man mit Gegenargumenten umgeht:

1. Sich für das Gegenargument bedanken
2. Das Motiv für das Gegenargument suchen

Einwand = objektives Gegenargument

Vorwand = subjektives Scheinargument

(Wenn Vorwand: Das wirklich objektive Gegenargument hinter dem Scheinargument suchen)

3. Auf den Einwand eingehen

- Niederlagenlose Methode
- Aktives Zuhören
- Bedingte Zustimmung
- Vorwegnahme des Einwands
- Referenz-Methode
- Umkehr-Methode
- Wenn-Dann-Methode

4. Positive Gesprächsfortsetzung