

## „Die Kunst der Verhandlungsführung“

Was können Sie konkret tun:

Meine Ideen dazu:

1. **Wann möchte ich sachgerecht verhandeln bzw. „Feilschen um Positionen“ ?** (Türkischer Basar; Dauerhafte Geschäftsbeziehung; Willkürliches Ergebnis kann toleriert werden...)
2. **Wie kann der „Grabenkrieg des Verhandelns“ vermieden werden?** (Emotionen versachlichen; Vorwände offenlegen; Objektive Maßstäbe finden; Feilschen um Positionen vermeiden...)
3. **Welche Interessen vertritt die Gegenseite?** (Sachliche Interessen; Emotionale Interessen; Persönliche Interessen; Bekannt/Unbekannt...)
4. **Wann soll eine Verhandlungslösung angeboten werden ?** (Möglichst zum Ende der Verhandlung hin; Partnerschaftlich und gemeinsam gefundene Lösung als Optimum; Lösung darf nicht gegen grundsätzliche Positionen und Interessen des Partners verstoßen...)
5. **Wie können kreative Optionen gefunden werden ?** (Es gibt immer mehrere Lösungen; Der Verhandlungs-Kuchen ist oft größer, als man denkt; Andere in den Lösungsprozess einbeziehen...)

[illegible]

## „Die Kunst der Verhandlungsführung“

Was können Sie konkret tun:

Meine Ideen dazu:

6. **Welche neutralen Beurteilungskriterien bieten sich an?** (Veröffentlichungen; Verbandsdaten; Statistiken; Umsatzzahlen; Expertenmeinungen...)
7. **Was ist die beste Alternative zum NEIN?** (Verzicht auf Verhandlungserfolg; Weitere Interessenten verfügbar; Neue Verhandlungsbasis suchen; Machtfaktoren beider Seiten kennen...)
8. **Welche Einwände können in Verhandlung aufkommen?** (Objektive Einwände und/oder subjektive Vorwände; Aus Unwissenheit, Ignoranz, Fehleinschätzung des Gegenübers resultierend...)
9. **Welche Machtfaktoren haben bei der Verhandlung Bedeutung ?** (Vom Markt kommend; interne oder externe Informationen; Tatsachen; Überraschende Optionen; Alternativen zum NEIN...)
10. **Wie kann eine Preisverhandlung sachgerecht geführt werden ?** (Preis sachgerecht „zerlegen“; Motive und Interessen der Gegenseite kennen; Wissen um Hintergründe; Positive/negative Erfahrungen einbeziehen...)

[illegible]