

10 Tipps für erfolgreiches Verhandeln

Das können Sie in die
Waagschale werfen.



KOMPALLA 
Motivieren. Handeln. Gewinnen.

Inhalt

Editorial	2
Tipp 1: Lernen Sie sich noch besser kennen!	3
Tipp 2: Entwickeln Sie gute Beziehungen zu Ihren Verhandlungspartnern!	4
Tipp 3: Verhandeln Sie FÜR etwas, nicht GEGEN jemand!	5
Tipp 4: Bereiten Sie strategisch vor, was Sie nicht operativ auslöffeln wollen!	6
Tipp 5: Handeln Sie wie die Poker-Profis!	7
Tipp 6: Sagen Sie „ja“ - zu Ihren Bedingungen!	8
Tipp 7: Suchen Sie nicht nach Kompromissen - verhandeln Sie Lösungen!	9
Tipp 8: Feilschen Sie nicht um Positionen - sorgen Sie für Interessenausgleich!	10
Tipp 9: Siegen Sie nicht - gewinnen Sie!	11
Tipp 10: Bleiben Sie dran!	12
Viel Erfolg mit unseren Tipps!	13
Interessante Links	13
So erreichen Sie uns	14



Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

verhandelt wird alles und überall. Ich habe eine gute Nachricht für Sie:

Verhandeln hat weniger mit Talent, dafür umso mehr mit konsequenter (Vor-)Arbeit zu tun.



Die folgenden Tipps sind wichtige Grundlagen, die Sie möglicherweise schon kennen und vielleicht auch anwenden. Hier haben Sie die Chance zu einer kurzen Bestandsaufnahme. Frischen Sie Bekanntes auf und gewinnen Sie Neues dazu!

„Der Werbeblock“: Mehr von diesen und anderen wichtigen Themen gibt es in unseren Trainings – und die Chance, diese Themen nicht nur zu **kennen**, sondern danach auch zu **können**.

Jetzt wünsche ich Ihnen eine spannende Lektüre.

Herzliche Grüße



Hans-Jürgen Kompalla

Lernen Sie sich noch besser kennen!

Tipp

1

Fragen Sie sich während der Vorbereitung einer Verhandlung:

- ✓ Was sind meine Stärken, die in der Verhandlung „wirken“ können?
- ✓ Welche meiner Schwächen könnte sich die andere Seite zunutze machen?
- ✓ Welche meiner Vorurteile lassen mich falsch reagieren?

Stimmen Sie die Strategie und Taktik auf Ihre Stärken und Schwächen ab. Legen Sie bereits im Vorfeld fest, wann Sie eine Auszeit nehmen oder sogar die Reißleine ziehen werden.

**Das gibt Ihnen noch
mehr emotionale
Sicherheit.**



Entwickeln Sie gute Beziehungen zu Ihren Verhandlungspartnern!



Gute Beziehungen sind durch nichts zu ersetzen. Sie lernen Stärken und Schwächen der Verhandlungspartner kennen und erschließen sich zusätzliche Informationsquellen.

Beziehungsaufbau zu den Keyplayern kostet Zeit und bindet Ressourcen - aber es lohnt sich.

- ✓ Organisieren Sie den Beziehungsaufbau - betreiben Sie **Key Relationship Management***.
- ✓ Bauen Sie „Paten“ auf, die Ihnen beim Beschaffen und Bewerten von Informationen helfen können.

Die „dicken Drähte“ eröffnen Ihnen im Ernstfall zusätzliche Verhandlungsoptionen.



* Aus Wikipedia

Verhandeln Sie FÜR etwas, nicht GEGEN jemand!

Tip

3

Das Harvard-Prinzip („Getting To Yes“) trennt zwischen Person und Sache. Wer einmal mitgehört hat, in welchem zivilisiertem Ton die Verhandlungsteams von Reedereien und Somali-Piraten miteinander verhandeln, versteht die Vorteile dieser Vorgehensweise.

- ✓ Bauen Sie keine Feindbilder auf.
- ✓ Bleiben Sie stets freundlich - bedanken Sie sich.

Diese innere Einstellung und Verhaltensweise macht Sie (fast) unangreifbar. Die Akzeptanz Ihrer Person wächst.

**Das Trennen von Person und Sache
erhöht die Erfolgschance
von Win-Win-
Lösungen.**



Bereiten Sie strategisch vor, was Sie nicht operativ auslöffeln wollen!

Tip

4

Glauben Sie nicht an das Märchen vom „Multitasking“: Je mehr Sie in einer Verhandlung gleichzeitig leisten müssen, je eingeschränkter sind Sie in Ihrer Lösungskreativität und Entscheidungsfähigkeit.

Deshalb:

- ✓ Bereiten Sie sich intensiv auf Ihre Verhandlung vor und setzen Sie sich konkrete Ziele.
- ✓ Legen Sie in der Vorbereitung neben Zahlen - Daten - Fakten besonderes Gewicht auf Strategie und Taktik.
- ✓ Stimmen Sie Ziele, Strategie, Taktik und Rollenverteilung in Ihrem Verhandlungsteam verbindlich ab.

**Vor(her)denken erhöht Ihre
Reaktionsspielräume
in Verhandlungen.**



Handeln Sie wie die Poker-Profis!

Tipp

5

Für Poker-Profis hat das Spiel weniger mit Glück und mehr mit Strategie zu tun. Hier können wir lernen. Jan Heitmann (Pokerstars Pro Germany) beschäftigt sich zum Beispiel nicht nur mit der eigenen „Hand“ und der des Gegners - er überlegt zum Beispiel auch, was der Gegner wohl über seine (Heitmanns) „Hand“ denken könnte. Für uns:

- ✓ Denken Sie voraus und entwickeln Sie „Was-wäre-wenn“-Szenarien.
- ✓ Überlegen Sie, wie die andere Seite die Situation einschätzt und wie Sie darauf (re-)agieren könnten.

**Gedanklich einen Schritt voraus
zu sein lässt Sie noch
souveräner agieren.**



Sagen Sie „Ja“ - zu IHREN Bedingungen!

Tipp

6

Ablehnung ist tendenziell destruktiv - verknüpfen Sie Ihr „Ja“ lieber mit den Bedingungen, die für Sie einen Erfolg bedeuten.

- ✓ Fragen Sie (sich), unter welchen Bedingungen die andere Seite bereit wäre Ihnen zu geben, was Sie haben wollen.
- ✓ Fragen Sie sich auch, unter welchen Bedingungen Sie bereit wären, der anderen Seite zu geben, was sie haben will.
- ✓ Wenn Sie „Nein“ sagen wollen, verknüpfen Sie Ihr „Ja“ mit Bedingungen, die die andere Seite nicht erfüllen kann oder will.

„Ja“-Sagen in diesem Sinne macht Sie zur treibenden Kraft in jeder Verhandlung.



Feilschen Sie nicht um Positionen - sorgen Sie für Interessenausgleich!



Reiben Sie sich nicht auf, indem Sie gegen Positionen der Gegenseite („10% mehr Lohn!“) anrennen. Verwenden Sie Ihre Energie darauf herauszufinden, welche Interessen hinter diesen Forderungen stecken. Das ist das „Sesam-öffne-Dich“ zu guten Verhandlungsergebnissen.

Stellen Sie sich immer wieder die Frage:

- ✓ Worum geht es wirklich?

Tip 2 kann Ihnen dabei helfen. Ohne Interessenausgleich wird das Erreichen der Verhandlungsziele in der Regel teurer oder ganz unmöglich.

Das Beschäftigen mit den Interessen der anderen Seite bringt Sie Ihren Zielen näher.



Suchen Sie nicht nach Kompromissen - verhandeln Sie Lösungen!

Tipp

8

Niemand wird bei einem Kompromiss so recht zufrieden sein: jeder bekommt zu wenig von dem, was er sich als Ergebnis erwartet hat. Der Kompromiss ist [also] in sich eine Niederlage.*
Was unterscheidet Lösungen von Kompromissen?

- ✓ Lösungen sind Ergebnisse, die eine Win-Win-Situation herstellen.
- ✓ Lösungen können auch zusätzliche, themenfremde Elemente enthalten, die erst im Laufe der Verhandlung eingebracht werden.

Deshalb ist auch Tipp 4 so wichtig - eine intensive Vorbereitung bereitet den Boden für kreative Vorschläge.

**Mit kreativen Lösungsvorschlägen
bringen Sie Verhandlungen voran.**



* Prof. Dr. Jürgen Werner

Siegen Sie nicht - gewinnen Sie!

Tip

9

Sie verhandeln, um ihre Ziele zu erreichen und nicht deshalb, damit die andere Seite verliert. Wenn also die andere Seite ihre Ziele ebenfalls erreichen kann - umso besser!

Wenn Sie „gewonnen“ haben, sollten Sie auf folgendes achten:

- ✓ Stellen Sie heraus, dass die andere Seite hart verhandelt hat und zollen Sie ihr dafür Respekt.
- ✓ Zeigen Sie keine Anzeichen des Triumphes - weder durch Worte noch durch Mimik oder Gestik.
- ✓ Betonen Sie die positiven Auswirkungen auf die zukünftige Geschäftsbeziehung.

**So gewinnen Sie den Respekt und
das Vertrauen für weitere
Verhandlungen.**



One more thing ;-) :
Bleiben Sie dran!



Bleiben Sie dran am Thema - schließen Sie sich an unsere Verhandlungstipps-“Pipeline“ an!

Alle 14 Tage versorgt Sie unsere Pipeline mit einem Thema aus dem Bereich „Verhandeln“.

- ✓ Investieren Sie zwei bis drei Minuten, um dazuzulernen oder aufzufrischen.
- ✓ Alle Folgen dieser Serie sind kurz, knackig und kostenlos.
- ✓ Dieser Link bringt Sie hin:
<http://tinyurl.com/kompalla-wissensreihe>.

**Sie wissen ja: wer aufgehört
hat besser zu werden, hat
aufgehört gut zu sein ...**



Viel Erfolg mit unseren Tipps!

Nutzen Sie diese Informationen, um bei Verhandlungen noch mehr in die Waagschale werfen zu können.

Sie sagen, das sei leichter gesagt als getan? Sie haben recht!



Deshalb unterstützen wir Sie gern. In unseren Trainings wird aus Wissen Können. Sie trainieren den Einsatz dieser Werkzeuge und den vieler anderer in praxisnahen Situationen. So holen Sie sich das Standing und die Sicherheit für Ihren Verhandlungsalltag.

Wenn Sie Interesse oder Fragen oder Wünsche haben - unsere Kontaktdaten finden Sie auf der letzten Seite.

Interessante Links

- Informationen über unser offenes Verhandlungstraining finden Sie unter www.tinyurl.com/kompalla-ovt.
- Mehr über unsere offene, mehrteilige Key Account Manager-Trainingsreihe erfahren Sie unter www.tinyurl.com/kompalla-okam.
- Unser Blog „Der-Verhandlungsexperte.de“.



Hans-Jürgen Kompalla

Trainer und Coach

Trollblumenweg 2 | 73614 Schorndorf

Deutschland | Baden-Württemberg

Telefon +49 (7181) 9 32 98 32

Fax +49 (7181) 9 32 98 33

info@kompalla.de | www.kompalla.de