

Tipps für erfolgreiche Verhandlungen

Wir Alle verhandeln jeden Tag. Wir führen Diskussionen über den nächsten Urlaub oder über Aufgaben und Termine. Nicht immer zufriedenstellend enden „harte Verhandlungen“ mit „faulen Kompromissen“. Verhandlungen sind nur dann erfolgreich, wenn sie beiden Seiten Nutzen bringen. Beide Seiten sollten gewinnen, beide Seiten sollten aber auch nachgeben. Verhandlung besteht jedoch nicht allein aus dem jeweiligen Gespräch:

Gut vorbereitet ist halb gewonnen!

- Schaffen Sie sich Klarheit darüber, was geklärt werden soll.
- Definieren Sie Ihre eigene Zielsetzung in verständlichen Worten.
- Formulieren Sie hierbei stets positiv („ich möchte erreichen,„...““)
- Priorisieren Sie Ihre Liste: ordnen Sie nach den Kriterien „dringlich und wichtig“. Ziele, die dringlich und wichtig sind gehören ganz oben auf Ihre Liste.
- Erforschen Sie Ihren Verhandlungsspielraum – was wäre ein optimales Ergebnis, was eine realistische Option für beide Seiten und wann würden Sie „Stopp“ sagen, weil Ihre Schmerzgrenze erreicht wäre.

Erfolgreiche Verhandler beschäftigen sich in der Vorbereitung nicht allein mit den eigenen Interessen und Zielen, sondern auch mit denen des Verhandlungspartners.

- Welche Ziele und Interessen könnte Ihr Gegenüber haben?
- Kennen Sie die Prioritäten?
- Könnte es Alternativen geben, die für beide Seiten passen?

Nehmen Sie sich Zeit für Ihre Vorbereitung. Es ist hilfreich, wenn Sie Ihre Punkte schriftlich festhalten. Im Laufe der Verhandlung fällt es häufig schwer, den Faden einer effizienten Gesprächsführung beizubehalten.

Vom „Nein“ zum „Ja“

Feilschen Sie in der Verhandlung nicht um eine Position. Die harte Verteidigung eines Standpunktes behindert die Lösungssuche und gefährdet die Beziehung zu Ihrem Verhandlungspartner.

Das **Harvard-Prinzip** ist eine Methode des sachbezogenen und zugleich interessegeleiteten Verhandeln:

- Trennen Sie zwischen der Sachebene (worüber wird verhandelt) und der menschlichen Ebene (wie wird verhandelt).
- Konzentrieren Sie sich auf die Interessen aller Beteiligten und nicht auf ihre Positionen.
- Entwickeln Sie Entscheidungsoptionen (mehrere Auswahlmöglichkeiten) und wählen objektive Beurteilungskriterien bei der Suche nach der besten gemeinsamen Lösung.

Gelingt Ihnen dann noch eine gute Gesprächsführung (hierzu Anregungen im Downloadbereich unter „Gesprächsführung“) bleiben Ihre persönlichen Beziehungen erhalten und Sie sind auf dem Weg zu einer erfolgreichen Übereinkunft.

Für Fragen oder weiteren Informationsbedarf rufen Sie uns gerne an oder schreiben uns eine E-Mail unter sube@consolvo.de oder wh@consolvo.de