

Verhandeln mit Erfolg

Ihr Kopf entscheidet

Lesen Sie heute:

- **PARLA®** -Interna
- Zitate des Monats
- Tipps des Monats
- **PARLA®** -Buchtipps
- **PARLA®** -Seminare zum Thema
- **PARLA®** -Artikel zum Thema
- Start der neuen Newsletterreihe zum Thema „Stimme“
- Kurioses & Interessantes



Sprich, damit ich Dich sehe.

Ihr Partner für
Stimm- und Sprechtraining,
Führungskommunikation und
Work-Life-Strategie

PARLA® - Interna

Wir haben unser Team erweitert.

Neben Angelika Krebs, Helena Naumer, Joachim Wunderlich und mir als Inhaberin von PARLA betreuen Sie in Zukunft auch Sigrid Ruder und Melanie Koch im PARLA-Office.



Sigrid Ruder



Melanie Koch

Zitate des Monats



Lesen macht vielseitig, Verhandeln geistesgegenwärtig, Schreiben genau.

Sir Francis Bacon, (1561 - 1626), Baron Baco von Verulam, englischer Philosoph und Staatsmann



Das echte Gespräch bedeutet: aus dem Ich heraustreten und an die Tür des Du klopfen.

Albert Camus, (1913 - 1960), französischer Schriftsteller



Der alte Grundsatz „Auge um Auge“ macht schließlich alle blind.

Martin Luther King, (1929 - 1968), US-amerikanischer Bürgerrechtler, Friedensnobelpreis 1964

Tipp des Monats: Die Preisverhandlung**PREISE SOUVERÄN DURCHSETZEN**

Preisverhandlungen zählen für viele zum schwierigsten Teil von Verhandlungen. Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten werden Verhandlungen zunehmend über den Preis entschieden.

1. Fühlen Sie sich wohl, wenn Sie Ihre Preisvorstellung zum ersten Mal nennen

Je stärker Sie sich mit dem von Ihnen genannten Preis identifizieren, je mehr Sie ihn als berechtigt empfinden, desto überzeugender werden Sie ihn vermitteln können.

2. Fragen statt re-agieren

Wenn Ihre Verhandlungspartner sagen „Ist ja alles gut und schön. Aber mit Ihren Preisen sind Sie eindeutig zu hoch“, geben Sie nicht klein bei, sondern fragen nach, z.B. „Im Verhältnis wozu sind wir teuer?“

3. Verlangen Sie für alle Ihre Leistungen Geld

Geben Sie z.B. Serviceleistungen kostenlos hinzu oder liefern Sie Kleinteile für umsonst zusätzlich, riskieren Sie, dass noch mehr kostenlose Leistungen von Ihnen gefordert werden. Treten Sie in guter Kleidung auf, denn entsprechende Kleidung erhöht Ihren Wert.

4. Wie viel wert ist Ihnen und dem anderen die Leistung?

Welche Einstellungen haben Sie zu Geld? Wenn jemand wirklich etwas haben will, ist er auch bereit, einen angemessenen Preis dafür zu zahlen. Wenn Sie nicht genug Geld haben, heißt das nicht, dass es anderen genauso geht. Große Unternehmen haben andere finanzielle Voraussetzungen als Sie, sie jonglieren mit Millionen. Verstärken Sie im Kunden das Gefühl, das er das richtige kauft.

5. Akzeptieren Sie nicht das 1. Angebot!

Menschen erkunden ihre Grenzen. Ihr Respekt sinkt, je mehr Sie nachgeben. Das nächste Mal steigt Ihr Gegenüber mit einer noch „unverschämteren“ Forderung ein.

Andererseits dürfen Sie ruhig zunächst mehr verlangen, dann hat Ihr Partner beim Kompromiss ein Win-Gefühl – und Sie auch!

Es gilt allerdings die Branche und den Markt dabei gut im Auge zu behalten. In manchen Bereichen ist es unüblich, um den Preis zu feilschen, z.B. im Seminargeschäft, in anderen Bereichen ist es absolut tägliches Brot, wie z.B. beim Autokauf.



Und merken Sie sich: **„Es dauert Jahre, um einen guten Preis aufzubauen, und Minuten, um ihn wieder kaputt zu machen.“**

PARLA®-Buchtipps

Hier finden Sie interessante Publikationen ausgewählter Verlage zum Thema **„Verhandeln mit Erfolg“**.

Heute stellen wir Ihnen folgende Bücher vor:

- **Verhandeln im Grenzbereich:** Strategien und Taktiken für schwierige Fälle
- **Professionell Verhandeln in schwierigen Geschäftssituationen**
- **Keine Angst vor Killerphrasen!** So verhandeln Sie noch erfolgreicher
- **Preisverhandlung leicht gemacht.** Warum Menschen keine Rabatte und Nachlässe kaufen
- **Preisdruck? Na und!:** Wie Spitzenverkäufer Preise erfolgreich verhandeln

Alle Buchrezensionen finden Sie hier: [Lesen Sie hier weiter...](#)

Seminarprogramm 2009

Haben Sie schon unsere Seminarbroschüre? Hier eine Auswahl der aktuellen offenen Termine:

29.04.2009:	Kundenrückgewinnung	Online-Anmeldung	Wuppertal
08.-10.06.2009:	Führungsinstrument Sprache	Online-Anmeldung	Heidelberg
16.-17.11.2009:	Verhandlungsführung	Online-Anmeldung	Düsseldorf

PARLA® bietet Ihnen zum Thema **Verhandeln mit Erfolg** maßgeschneiderte:

- **Inhouse-Seminare:** Unsere firmenspezifischen Inhouse-Trainings werden auf Ihren Bedarf individuell und passgenau zugeschnitten und auf die Fragen und Wünsche Ihres Unternehmens abstimmt.
- **Coaching:** Ihr Coach beobachtet Verhalten, auf Wunsch auch bei realen Verhandlungen und zeigt Ihnen, wie Sie Ihre Stärken stärken und Ihre Schwächen in Stärken transformieren.
- **Delegations-Coaching:** Machen Sie sich und Ihre direkten Kollegen fit für ausstehende Verhandlungen. Trainieren Sie Ihren Auftritt als perfekt vorbereitetes Team.

Seminar zum Thema:**Verhandlungsführung für Juristen****Souverän argumentieren****Ziele**

Hier erhalten Sie Ihr „Rüstzeug“ für die Verhandlungsvorbereitung, -durchführung und -nachbereitung. Sie können künftig Ihre Position sicher und überzeugend vertreten. Im sachlichen Austausch mit dem Verhandlungspartner sind Sie in der Lage, flexibel auf dessen Argumentation einzugehen und gemeinsam optimale Ergebnisse zu erzielen. Sie erleben, wie Sie treffendere Formulierungen finden und zielorientiert argumentieren. Sie erfahren, wie Sie in Verhandlungen gelassener bleiben, um spontan und situativ reagieren zu können und Ihre Gesprächspartner künftig im Griff zu haben. Sie entdecken Reaktionsmöglichkeiten, die Ihnen helfen, das Gesicht zu wahren, sich durchzusetzen und für Ihre Mandanten das Maximum herauszuholen.

Ihr Nutzen

In diesem Seminar lernen Sie sich vorzubereiten und zugleich flexibel zu sein, um sich auf die entsprechende Verhandlungssituation einzustellen. Sie erfahren, wie Sie eine Einigung schrittweise erarbeiten und den eigenen sowie die fremden Verhandlungsstile reflektieren.

Inhalte

- Verhandlungsvorbereitung: systematisch und effizient vorgehen
- Ziele klar definieren - die Basis für eine erfolgreiche Verhandlung
- Pacing-Leading: wie Sie sich schnell auf Ihre Gesprächspartner einstellen können
- Fakten, Argumente, Sachlage - den Verhandlungspartner in der Sache überzeugen
- Einwände vorwegnehmen und geschickt gegenargumentieren
- Absprachen mit Mandanten
- Positionen vs. Interessen: die Verhandlung als Ort des Interessenausgleichs
- Umgang mit Nebenkriegsschauplätzen und Verhalten bei unvorhergesehenen Entwicklungen
- Die eigene Sprachlosigkeit überwinden und ein Repertoire an Reaktionsmöglichkeiten entwickeln
- Analyse nach der Verhandlung: Konkretisierung der Ergebnisse und weitere Handlungsschritte

Methoden

Präsentation, Diskussion, Gruppenberatung, praktische Übungen, Rollenspiele, Erarbeitung im Plenum, Impulse durch den Trainer

Unser nächster Termin: Verhandlungsführung**16. - 17. November 2009****Seminarleiter**

Rolf Christiansen, Sprechwissenschaftler (DGSS)

- geb. 1967, seit 13 Jahren Trainer für Rhetorik und Argumentation
- Erziehungswissenschaftler und Anglist
- Qualitätsmanagement-Assessor

Leistungen

- Teilnehmerunterlage, Tagungsgetränke
Pausenverpflegung und Mittagessen

Preis

- 1090,00 EUR zzgl. MwSt.

Ort

- Hotel Nikko Düsseldorf (November)

[Melden Sie sich hier gleich online an...](#)

Bei Fragen und Wünschen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung

- per Telefon unter 06221 58 58 40
- per E-Mail unter info@parla.de

Artikel – Verhandeln mit Erfolg – Ihr Kopf entscheidet!**Wie Sie Voraussetzungen für ein gutes Verhandlungsergebnis schaffen...**

Unvorbereitet oder schlecht in eine Verhandlung zu gehen, bringt Sie von Grund auf ins Hintertreffen. Allein schon das Gefühl, dass der andere deutlich besser vorbereitet ist als Sie, wird Sie enorm beeinträchtigen und verunsichern.

[Lesen Sie hier weiter...](#)

Start der neuen Serie zum Thema „Stimme“

Ab sofort erhalten Sie monatlich mit jedem Newsletter Informationen rund um das Thema Stimme.

Das werden unsere Themen sein:

1. Welche Wirkung hat die Stimme auf andere?
2. Welche Faktoren beeinflussen Ihren Stimmklang?
3. Wie Sie stimmlich präsent auftreten
4. So bringen Sie Ihre Stimme zum Lächeln!
5. Wie Sie Ihre Stimme kräftigen können
6. Durch stimmlichen Ausdruck be-eindrucken
7. Weshalb deutliche Artikulation Ihr Profil schärft
8. Das A und O der Pausen
9. Stimmprophylaxe – damit Ihr Stimme auch morgen noch stimmt



Und heute: **Erfolgsfaktor Stimme – ist Stimme trainierbar?**

[Lesen Sie hier weiter...](#)

Kurioses & Interessantes**In Deutschland sind 13 Sprachen vom Aussterben bedroht.**

Nordfriesisch und Saterfriesisch zählen zu den am stärksten gefährdeten Sprachen. Aber auch Bairisch, Alemannisch, Ostfränkisch, Niedersächsisch, Sorbisch und Jiddisch werden von immer weniger Menschen gesprochen.

Das geht aus dem Atlas der gefährdeten Sprachen hervor, den die Kulturorganisation UNESCO in Paris vorgestellt hat. Demnach sind etwa 2500 von insgesamt schätzungsweise 6000 Sprachen vom Aussterben bedroht. Der Tod einer Sprache bedeutet zugleich das Verschwinden eines kulturellen Erbes, von Gedichten über Legenden bis zu Sprichwörtern und Scherzen, sagte UNESCO-Direktor Koïchiro Matsuura. In den vergangenen drei Generationen sind bereits 200 Sprachen ausgestorben.



Fasten fürs Gehirn: Magerkost in der Kantine beflügelt das Denkvermögen der Beschäftigten. Diesen Schluss legt eine Untersuchung der Uni Münster nahe. Die 20 Teilnehmer reduzierten ihre tägliche Kalorienzufuhr über drei Monate um ein Drittel. Vor und nach der „Fastenkur“ absolvierten sie einen Gedächtnistest. Das Resultat: Das Erinnerungsvermögen verbesserte sich deutlich – um durchschnittlich 20 Prozent. Das Ergebnis bestätigt frühere Beobachtungen aus Tierversuchen, schreiben die Forscher um Agnes Flöel im Fachmagazin Proceedings of the National Academy of Sciences.

**Global Leadership Forecast 2008|2009:**

Fünfundsiebzig (75) Prozent der für den Global Leadership Forecast 2008|2009 befragten Executives gaben die Verbesserung bzw. Förderung von Führungstalenten als Top-Geschäftspriorität an. Aus einer Liste von 14 Herausforderungen benannten Entscheidungsträger das Thema Führung schließlich am häufigsten als Kriterium für den Unternehmenserfolg. Und dennoch: Trotz dieses Bewusstseins scheint die Führungskräfteentwicklung nirgends wirklich schnell voranzuschreiten.

Das Vertrauen in Führungskräfte ist in den vergangenen acht Jahren stetig zurückgegangen und die meisten Führungskräfte sind mit dem Entwicklungsangebot ihres Unternehmens nicht zufrieden. Ein Grund für die Unzufriedenheit der Führungskräfte sind die Entwicklungsmethoden, die angewandt werden. Aus Sicht der Führungskräfte sind Maßnahmen am effektivsten wenn sie „on-the-job“ stattfinden; dennoch nutzte nur ein geringer Prozentanteil der befragten Unternehmen diese Methoden extensiv.

P.S.: Wir würden uns freuen, wenn Sie unseren Newsletter an Kollegen und Geschäftspartner weiterempfehlen.

Ihr Feedback & Interesse

Wir möchten Sie mit unserem Newsletter und Know-how zukünftig noch gezielter in Ihrem Berufsalltag unterstützen.

Dafür benötigen wir Ihre Hilfe. Wir freuen uns sehr, wenn Sie die Möglichkeit nutzen, uns Ihre Wünsche und Interessen zu nennen, damit Sie noch mehr von unserem Leistungsangebot profitieren können.

Ihre Rückmeldungen werden bei uns selbstverständlich anonym ausgewertet.

Senden Sie uns bitte Ihre Rückmeldungen und Anregungen einfach...

- per Fax an +49 6221 48 40 57
- per E-Mail an meine E-Mail-Adresse aoser@parla.de

Ich möchte gerne Informationen zu ...

- Coaching-Broschüre
- Rhetorik-Zertifikat (DGSS)
- PARLA®-Seminarüberblick
- PARLA®-Leistungsüberblick
- PARLA®-Unternehmensbroschüre

Newsletter-Feedback

- Ihr Newsletter gefällt mir, weiter so!
- Ich wünsche mir ...

- Ja, ich möchte telefonisch beraten werden.

Bitte rufen Sie mich an, vorzugsweise am _____
Datum, Uhrzeit

- Ja, ich möchte einen persönlichen Gesprächstermin vereinbaren.

Bitte bestätigen Sie den Termin am _____
Datum, Uhrzeit

Impressum

PARLA®- Ihr Partner für Stimm- und Sprechtraining, Führungskommunikation und Work-Life-Strategie, Bahnhofstraße 51, 69115 Heidelberg, Telefon: 06221/ 58 58 40, Fax: 06221/ 48 40 57, E-Mail: info@parla.de, Internet: www.parla.de

- Sie möchten den Newsletter weiterempfehlen? Herzlichen Dank!
- Sie wollen sich neu zum [Newsletter anmelden](#)? Hier geht es!
- Sie wollen den [Newsletter abbestellen](#)? Schade.
- Sie haben Fragen und Anregungen? E-Mail an: aoser@parla.de

Redaktion Anja Oser



Ihre Anja Oser
Inhaberin PARLA®