

Verhandeln mit Erfolg – Ihr Kopf entscheidet!

Wie Sie Voraussetzungen für ein gutes Verhandlungsergebnis schaffen...

von Anja Oser, Geschäftsführerin [PARLA GmbH & Co. KG](#)



Sprich, damit ich Dich sehe.

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

Die inhaltliche Vorbereitung

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.

Analysieren Sie zunächst die Situation der Verhandlung:

- Wo findet die Verhandlung statt? Haben Sie Einfluss auf eine möglichst kooperative Sitzordnung? Als Hausherr gewinnen Sie automatisch an Sicherheit.
- Wieviel Zeit ist für die Verhandlung vorgesehen? Lassen Sie sich nicht unter Zeitdruck setzen und zu Kompromissen zwingen, nur weil die angesetzte Zeit dem Ende zugeht und Sie gerne eine Entscheidung hätten. Verzichten Sie auch nicht aus Zeitgründen auf den Smalltalk!
- Mit wem ist Ihre Delegation vertreten? Braucht es schon einen Rechtsanwalt? Sind die notwendigen Experten verfügbar? Haben Sie als Delegation klare Absprachen getroffen und Zeichen verabredet? Ist die Anzahl an Personen entsprechend der Personenzahl Ihres Verhandlungspartners?
- Wer ist Ihr Gegenüber? Welche Vorerfahrungen haben Sie schon miteinander gemacht? Wie ist das Auftreten der Gegenseite, wie hart der Verhandlungsstil? Welche Ziele und Interessen verfolgt Ihr Verhandlungspartner? Welche Argumente oder Gegenargumente könnten kommen? Welchen Spielraum hat er? Ist er überhaupt entscheidungsbefugt? Wie geht es dem Unternehmen? Wer ist Mitbewerber?
- Was ist die Vorgeschichte? Was ist gelaufen? Halten Sie alle Dokumente bereit, auch über Ihre Korrespondenz oder mündliche Absprachen.

Das Ziel vor Augen

Das ist nicht nur im übertragenen Sinn gemeint. Halten Sie Ihr **Maximalziel**, also das optimale Ergebnis der Verhandlung, während der Verhandlung **schriftlich** vor sich.

Natürlich sollten Sie sich auch überlegt haben, wo Ihre Schmerzgrenze liegt. Es ist nur wenig sinnvoll, dieses Minimalziel auf dem Tisch zu haben.

Überlegen Sie im Vorfeld auch, ob es Alternativziele gibt, Teilziele oder Kompromissziele. Letztere müssen an Konditionen gebunden sein. Das heißt, dass Sie zum Beispiel beim geforderten Preis in einem vorher klar und konkret abgesteckten Rahmen nachgeben, wenn besondere **Bedingungen** vereinbart werden, z.B. eine größere Absatzmenge, Vorkasse, eine geringere Garantieleistung oder eine längerfristige Bindung. Weichen Sie einfach so von Ihrer ersten Forderung ab oder einigen sich leichtfertig in der Mitte, wirken Sie ungläubwürdig. Ihr Gegenüber merkt sich das.

Die mentale Vorbereitung

Verhandlungen werden im Kopf entschieden – und zwar in Ihrem Kopf!

a) **Machen Sie sich deshalb klar, welches Bild Sie von Ihrem Verhandlungspartner haben** und wie Sie sich selbst ihm gegenüber sehen.



Wir lassen uns leider oft beeindrucken von einem Herrn Dr. mit dunkelblauem Anzug, stattlicher Statur und mittlerem Alter, der mit lauter Stimme sagt „Darüber will ich gar nicht mit Ihnen reden.“

Falls Sie sich in Ihrem inneren Bild demgegenüber wie ein kleiner Junge oder ein kleines Mädchen fühlen, verändern Sie dieses Bild. Distanzieren Sie sich zunächst

etwas von dem großen Herrn, dadurch wird er schon etwas kleiner. Machen Sie ihn jetzt noch etwas kleiner in Ihrer Vorstellung und sich entsprechend größer. Atmen Sie dabei kräftig aus. Vielleicht hilft es Ihnen, wenn Sie sich ihn in Unterhosen vorstellen oder ihm statt dem Anzug einen Schlafanzug anziehen. Entscheidend ist, dass Sie ihm mindestens auf Augenhöhe begegnen können und er wieder ganz menschlich wird.

b) Bleiben Sie emotional unabhängig!

Seien Sie jederzeit bereit, auszusteigen. Wenn Sie zu sehr wollen, verlieren Sie die nötige Gelassenheit. Es braucht eine gewisse Distanz, um die Situation zu überblicken und ruhig re-agieren zu können. Machen Sie sich den worst case klar und haben Sie möglichst einen Plan B parat, damit Sie nicht zu sehr unter Druck geraten. Sollte es keinen Plan B geben, tun Sie so, als hätten Sie einen!

Der Einstieg prägt!

Unterschätzen Sie auch bei Verhandlungen nicht die Macht des ersten Eindrucks!

- Das Aufeinanderzugehen: ruhigen festen Schrittes und aufrecht
- Ihr Handschlag: weder zu fest noch ein toter Fisch in der Hand
- Mit Blickkontakt: während des Händeschüttelns
- Lächelnd: freundlich und selbstbewusst
- Mit Namen ansprechend: respektvoll
- Interessiert: nach einem persönlichen oder aktuellen Thema fragend
- Die Hände auf dem Tisch: wer nicht handelt, wird behandelt!
- Auf eine Ebene kommen: passen Sie sich zunächst körpersprachlich und/oder sprecherisch etwas an und führen Sie aus hinderlichen Positionen heraus



Wenn Sie es jetzt noch schaffen, zum einen auf die Interessen Ihres Verhandlungspartners einzugehen, zum anderen Standing hin zu Ihrem Ziel zu beweisen, haben Sie die besten Voraussetzungen für einen Verhandlungsausgang, der ganz in Ihrem Sinne ist. Viel Erfolg!

Ihre Ansprechpartnerin

Bei Fragen und Anregungen zu diesem Artikel sprechen Sie mich einfach an.



Anja Oser

Geschäftsführerin PARLA GmbH & Co. KG

Bergstraße 132
D-69121 Heidelberg

Telefon: +49 6221 58 58 40

Telefax: +49 6221 48 40 57

E-Mail: aoser@parla.de

Internet: www.parla.de

Anja Oser

Geschäftsführerin PARLA GmbH & Co. KG

Heidelberg, den 19. Mai 2014