

PARLA®: Endlich wieder und hochaktuell – Unser Shortletter Klug verhandeln – Beziehungsaufbau und Vor-handeln

Liebe Leser*innen,

Sie haben sich sicher schon gefragt, wo er bleibt, unser Shortletter. Der letzte hat Sie tatsächlich im März 2021 erreicht. Eine lange Lücke – vor allem coronabedingt. Und ich hoffe, Sie haben ihn vermisst. Jetzt kommt er wieder, allerdings zunächst in größeren Abständen als früher.

Vor Jahren hatten wir schon einmal einen Newsletter zum Thema Verhandeln mit dem Untertitel „Verhandlungen werden im Kopf gewonnen.“

Das stimmt aus unserer Erfahrung nach wie vor. So bleibt die mentale Vorbereitung, außer der inhaltlichen und strategischen Vorbereitung, ein wichtiger Faktor.

Was wir hier genauer betrachten werden, ist die Rolle der Beziehung zwischen den Verhandlungspartnern und die Frage, wie diese sich stärken lässt.

Das ist aktuell wichtiger denn je. Zwingen die Verzögerungen in den Lieferketten und die Verteuerungen von Rohstoffen doch viele Bau- und Herstellungsunternehmen, gemeinsame Lösungen zu suchen und Preisanpassungen vorzunehmen.

Deshalb finden Sie in diesem Shortletter interessante Zahlen, Daten und Fakten des Vor – Handelns und der Preisverhandlung. Sie werden wie immer ein treffendes Zitat, Literatur und eine Trainingsempfehlung entdecken, sowie praktische Tipps.

Viel Vergnügen beim Lesen!

Mit herzlichen Grüßen



Anja Oser
Geschäftsführerin
PARLA GmbH & Co. KG
Neckarstaden 20
69117 Heidelberg
Tel.: +49 6221 58 58 40
E-Mail: info@parla.de
Webseite: www.parla.de





PARLA-Training: Klug verhandeln

Verhandlungen beginnen schon lange vor dem Termin. Erste Weichen werden beim Beziehungsaufbau und in der Akquisitionsphase gestellt. Dazu kommt die innere Einstellung. Es ist immer der im Vorteil, der sich gründlich vorbereitet hat. Und Vorbereitung meint nicht nur die inhaltliche Vorbereitung und eine gute Verhandlungsstrategie. Noch entscheidender für das Verhandlungsergebnis ist die mentale Vorbereitung. In diesem Training erfahren Sie, wie Sie auf allen Ebenen beste Voraussetzungen für einen erfolgreichen Abschluss schaffen. Sie nehmen mit, wie Sie Ihre Standpunkte eloquent und selbstbewusst vertreten und zugleich emotional intelligent agieren. So haben Sie gute Chancen für ein nachhaltiges Ergebnis.

Am **07.-08. Juli 2022** bieten wir bei PARLA das zweitägige Training „**Klug verhandeln – Gut vorbereitet zum Erfolg**“ an. Im Training lernen Sie, anhand von praktischen Übungen mit intensivem Feedback, selbstbewusst aufzutreten und erfolgreiche Verhandlungen zu führen. Sie werden überrascht sein, wie Sie mit souveräner Vorbereitung ihre Ausgangslage für Verhandlungen verbessern und Ihre Wirkung auf den Verhandlungspartner vergrößern können. Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung!

[Trainingsbeschreibung](#)

[Anmeldung](#)

[Alle Trainings 2022](#)

Beziehungsaufbau und Vor-handeln

Verhandeln bedeutet ursprünglich ´vor-handeln`, so Christian E. Erbacher in „Grundzüge der Verhandlungsführung“. Verhandeln ist also eine Tätigkeit, die über den Zeitraum des Verhandeln hinausweist. Sie geht der eigentlichen Handlung voraus.

Je größer das Projekt bzw. die Summe, um die zu verhandeln sein wird, desto länger der Prozess bis zum eigentlichen Vertragsabschluss.

Hier braucht es einen langen Atem, viele Touchpoints und Vertrauensaufbau. Schließlich und endlich geht es auch hier um Kommunikation.

Im Artikel skizziert PARLA-Geschäftsführerin Anja Oser, wie Sie den Verhandlungspartner vom ersten Kontakt bis zum Vertragsabschluss Schritt für Schritt emotional gewinnen und vor der eigentlichen Verhandlung die Weichen für den Erfolg stellen.



Viel Spaß beim Lesen!

[Zum Artikel](#)

**Wer dauerhaften Erfolg haben will,
muss sein Vorgehen ständig ändern.**

Niccolò Machiavelli, Philosoph und Staatstheoretiker

© Foto: Gordon Johnson from Pixabay



Tipps zur Preisanpassung

Die aktuelle Situation stellt viele vor große Herausforderungen. Nicht nur dass die Löhne und die Inflationsrate steigen, die Energiepreise erhöhen sich rasend schnell. Dazu kommen in vielen Branchen noch knappe Rohstoffe. Das rare Angebot führt auch hier zu enormen Preissteigerungen für die Käufer. Genau diese können Industrie- und Bauunternehmen nicht alleine tragen, weshalb trotz bestehender Verträge höhere Kosten hinzunehmen sind. Preisanpassungen zu kommunizieren ist nicht einfach und nicht angenehm.

1. Identifizieren Sie sich mit der Preiserhöhung

Je mehr Sie selbst den neuen Preis als berechtigt empfinden, desto überzeugender werden Sie ihn vermitteln können.

2. Sprechen Sie klar und sicher; d.h. ohne Weichspüler wie „eigentlich müssten eventuell würden...“, ohne Räuspern und mit Blickkontakt

3. Verbinden Sie die Preisnennung mit einem Nutzen und einer Frage: z.B. „Wir können Ihnen das Holz zum gewünschten Datum liefern. Im Zuge der Lieferschwierigkeiten aus der Ukraine kommt es zu Preisänderungen in Höhe von x %. Bei der Ware aus Schweden können wir Ihnen die Termineinhaltung versichern. Sie hatten ja gesagt, dass der Termin Ihnen besonders wichtig ist, stimmt das?“

4. Zeigen Sie Verständnis für Ihr Gegenüber!

Sicherlich ist eine Preiserhöhung keine gute Nachricht für Ihren Kunden. Drücken Sie Ihr Bedauern mit Empathie aus. Bleiben Sie jedoch bei dem zuerst genannten Preis.

Unser Buchtipp: Wir sind dann mal teurer

Höhere Preise zu erzielen ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor für die meisten Unternehmen. Eine besondere Herausforderung ist es dabei, bei bestehenden Kunden Preiserhöhungen durchzuführen, und zwar so, dass der Kunde auch Kunde bleibt. Dabei gilt es, eine Reihe von entscheidenden Strategien in Verkauf und Marketing zu kennen und umzusetzen. Diesen Strategien ist dieses Buch gewidmet. Pricing und Preiserhöhungen sind Themen, die das gesamte Unternehmen betreffen. Dementsprechend umfassend, weitreichend und tiefgreifend sind einige der empfohlenen Vorgehensweisen. Gleichzeitig finden Sie in diesem Buch aber auch einfach und rasch umsetzbare Tipps, die Ihnen die nächste Preiserhöhung erleichtern und sehr viel Geld bringen werden.

Empfehlung von PARLA®

Wenn es einen Bereich gibt, in dem wohl alle Ideen schon mehr als einmal durchdacht wurden, dann ist es sicherlich der Vertrieb. Somit kann es dort immer nur neue Blickwinkel und Impulse geben, jedoch kein wirklich neues Wissen. Umso wichtiger sind deshalb diese Neuorientierungen bereits bekannten vertrieblichen Wissens, um erfolgreicher die eigenen Produkte oder Dienstleistungen am Markt zu positionieren.

Roman Kmenta bietet mit diesem Leitfaden eine kondensierte Ansammlung bekannter Verkaufsstrategien zur Preissteigerung, welche einfach und klar nachvollziehbar sind und leicht umsetzbar sind.

Wer jedoch erhofft, hier neue, durchschlagende Strategien oder gar Erfolgsversprechen zu finden, wird wahrscheinlich etwas enttäuscht. Roman Kmentas Leitfaden kombiniert bewährte Strategien mit einer einfachen Anleitung zur Umsetzung. Dabei geht es vor allem um Produkte. Auf große Dienstleistungsprojekte ist davon nur ein Teil übertragbar. Leider fehlen auf einer Seite einige Sätze und ein Satz bricht in der Mitte ab, was dazu beiträgt, dass das Buch gefühlt etwas an Sorgfalt vermissen lässt.

[Zur gesamten Bewertung](#)



© fauxels / pexels.com

ROMAN KMENTA



Wir sind dann mal teurer:

Selbstbewusst Preise erhöhen, ohne Kunden zu verlieren
- Ein Leitfaden für Verkäufer und Führungskräfte im Verkauf
(Business auf den Punkt gebracht)

1. Auflage, 2020

Roman Kmenta

VoV media

Ihnen gefällt unser Shortletter?

Dann empfehlen Sie ihn gerne weiter! Hier können sich Ihre Kolleg*innen und Freund*innen ganz unkompliziert anmelden.

Vielen Dank!

[Zur Shortletteranmeldung](#)

Haben Sie Fragen? Schreiben Sie uns an info@parla.de oder rufen Sie uns an unter +49 6221/585840.

Wir freuen uns auf Sie!

Impressum

PARLA GmbH & Co. KG
Neckarstaden 20
69117 Heidelberg

Tel.: +49 6221 58 58 40

E-Mail: info@parla.de

Internet: www.parla.de

Besuchen Sie uns auch auf:



[Kontakt](#)

| [Datenschutz](#)

| [Abmelden](#)

| [Entzug meiner Daten](#)

© PARLA GmbH & Co. KG

Ust-IDNº: DE287172035

Amtsgericht Mannheim, HRA 704720

Geschäftsführerin: Anja Oser