



**NEGOTIATION TO WIN** ©  
by  
**Coaching & TrainingsPartner**  
[www.ctpt.de](http://www.ctpt.de)

## „Optimieren Sie Ihre Verhandlungskompetenz“ "Profilen“ Sie Ihren Verhandlungspartner



**Erfolge die verbinden**

*GRATIS eBook  
für Alle, die Verhandlungen führen oder daran teilnehmen*

***NEGOTIATION TO WIN<sup>©</sup>***  
**„Optimieren Sie Ihre Verhandlungskompetenz“**  
**„Profilen“ Sie Ihren Verhandlungspartner**

**Hinweis zum Urheberrecht**

*Dieser Ratgeber von den Coaching & TrainingsPartnern • Nelkenstrasse 10 • 46569 Hünxe ist urheberrechtlich geschützt. Eine Vervielfältigung, Veröffentlichung oder Weitergabe in jeglicher Form ist ausdrücklich untersagt. Zuwiderhandlungen werden ausnahmslos zur Anzeige gebracht. Teilen Sie uns mit, wenn Sie dieses eBook von einer anderen Quelle als [www.ctpt.de](http://www.ctpt.de) oder [www.verhandlungsakademie.de](http://www.verhandlungsakademie.de) erhalten haben.*

## Inhaltsverzeichnis:

Das größte Übel ist eine mangelnde Vorbereitung	5
Fakten zur Realität	6
Profiling als Grundlage	7
Verhandlungen sind eine sehr komplexe Aufgabe	8
Die 10 Phasen der Vorbereitung im Profilingprozess	9
„Profilen“ Sie Ihren Gesprächspartner	10
Basisprofiling	11
Werden Sie spezifisch	13
Erweitern Sie das Profil	14
30 Tipps für optimale Verhandlungsführungen	15
Vermeiden Sie diese 5 Denkfehler	17
4 Gebote der Verhandlung	18
Unsere Trainings für erfolgreiches Verhandeln	19
Ihre Anfrage	20

## ÜBER DEN AUTOR



**Peter Troczynski** blickt nach seinem Studium auf eine mehr als 25jährige erfolgreiche Berufspraxis zurück. Peter Troczynski hat eine klassische Vertriebskarriere - vom erfolgreichen Vertriebsbeauftragten über das Key Account Management, Vertriebsleiterfunktionen bis zum Geschäftsführer in IT-Unternehmen durchlaufen. Seine Managementausbildung erhielt er in namhaften Konzernen der Informations-Technologie Branche. Als erfahrener Trainer hat er zahlreiche Kollegen ausgebildet und sich durch seine Schulungen und Vorträge als absoluter Experte für Neukundengewinnung, sowie als Verhandlungsexperte für den Verkauf und des Einkaufs etabliert.

Heute zählt Peter Troczynski zu den Spitzentrainern und gehört zu den wenigen Verhandlungsexperten in Deutschland, der aus langjähriger Berufs- und Trainingspraxis sowohl die Einkaufs-, als auch die Vertriebsseite kennt. Peter Troczynski ist Inhaber der Coaching & TrainingsPartner. Seine bundesweiten Trainings, Workshops und Vorträge sind durch einen weit überdurchschnittlichen Praxisbezug gekennzeichnet. Mit Erfolgen, die verbinden.

### Publikationen:

Peter Troczynski ist Autor der Bücher:

„Verhandeln Trainer“

„Einkaufsverhandlungen erfolgreich führen - Verkäufertools für Ihren Erfolg“

(2. erweiterte Auflage erscheint im Herbst 2010)

„Optimale Vorbereitung für den erfolgreichen Erstkontakt“

Mitautor - „Zukunft Verkauf“

### Autor in Fachzeitschriften

Dow Jones Newsletter – Einkäufer im Markt; Werben & Verkaufen; Acquisa; Produktion; DV+VA; Sales-Profi u.a.

## Das größte Übel ist eine mangelnde Vorbereitung

Wie häufig lässt Ihnen die Tagesarbeit keine Zeit sich konkret auf eine Verhandlung vorzubereiten?

Somit gehen viele Menschen häufig ohne Vorbereitung in die Verhandlung, nach dem Motto: „*Sehen wir mal, was da noch geht*“ oder „*Lass uns mal hören, was er anzubieten hat*“. In diesen Situationen wird sehr oft aus dem Bauch heraus verhandelt.

Genau so viele Menschen gehen ohne konkrete festgelegte und definierte Ziele, ohne sich über Optionen und möglichen Alternativen klar zu werden und ohne Festlegung irgendwelcher Prioritäten in die Verhandlung. Von einem geplanten und durchdachten Verhandlungskonzept ganz zu schweigen.

Durch gezielte Fragestellungen und Argumentationen der Gegenseite fühlt sich der Verhandler häufig unter besonderen Druck gesetzt. Diese Situationen kommen nicht selten vor. Die Fronten verhärten sich. Es fällt einem schwer nun auf den Anderen zuzugehen.

Darunter leidet dann die eigene Souveränität und Höflichkeit. Es beginnen Auseinandersetzungen um Nichtigkeiten (unbedingt Recht haben zu wollen), Signale des Verhandlungspartners werden überhört und das eigene fehlende Selbstbewusstsein unterstützt zum Beispiel das konkrete Fordern von bestimmten Leistungen. Damit ist die eine oder andere Seite häufig für ein zu schnelles und großzügiges Entgegenkommen bereit. In diesen Situationen machen Verhandlungen keinen Spaß. Unzufriedenheit durch drohende „Niederlagen“ auf einer Seite führen häufig zu unqualifizierten Konfrontationen und leiten damit diese Verhandlungen in eine Sackgasse.

Manch einer wird sich an dieser Stelle fragen:

*„Vorbereitung, habe ich das überhaupt nötig; ich mit meiner Erfahrung, mit meinen Kenntnissen?“*

Geht es aber überhaupt darum, ob jemand der Ansicht ist, es nicht nötig oder es nötig zu haben? Lautet die entscheidende Frage nicht vielmehr: „Was wollen Sie in der anstehenden Verhandlung erreichen?“

---

**Jede Verhandlung bekommt erst seinen Sinn  
durch das Ziel, dass Sie mit dieser Verhandlung  
erreichen wollen.**

Wer sich z.B. die aktive Teilnahme an der Olympiade zum Ziel setzt, weiß was er will. Er wird die Zeiten des harten Trainings dann nicht als Schikane, sondern als Chance für den Erfolg empfinden. Die Chance auch an sich selbst zu arbeiten und über sich selbst hinauszuwachsen.

## Fakten zur Realität

Für eine einstündige Verhandlung bereiten sich nur 34 % der Verhandler mehr als 30 Minuten vor. 58 % der Befragten, die Mehrheit glaubt mit weniger Zeit auszukommen, 8 % gar mit weniger als 10 Minuten. Das ist das Ergebnis eines Management Reports des Hernstein Institut für Management und Leadership in Wien.

Das ist sehr „fahrlässig“ von den an den Verhandlungen beteiligten Personen!

Nicht selten werden auf diese Art und Weise Vereinbarungen getroffen, die im nachhinein Ärger über verpasste Chancen hochkommen lassen. Vielfach werden nun Verträge geschlossen, die ihr Gegenüber (mit möglicherweise für Sie schlechteren Bedingungen) auf Jahre an sie binden. Auch in der Gesprächsvorbereitung werden sehr häufig nicht die richtigen Akzente gesetzt. Im Kontext der zuvor genannten Zeiten wird 33 % der Zeit in der Vorbereitung für die Sachinhalte der Verhandlung aufgebracht. Weitere 22 % der Zeit wird den Verhandlungszielen gewidmet, 16 % der Verhandlungsstrategie und 13 % dienen zur mentalen Einstimmung. Somit bleiben noch 16 % für die Analyse der Verhandlungspartner.

Wenn wir den Großteil der Befragten und deren Zeitaufwand von weniger als 30 Minuten für die Vorbereitung betrachten, ist diese Vorgehensweise in keiner Weise zielführend. Sie weicht für die Aufgabe, das bestmögliche Ergebnis für das Unternehmen zu erzielen, ab und ist aus Unternehmenssicht grundsätzlich nicht verantwortbar.

Denn in der Vorbereitung entscheidet sich, ob die Verhandlung erfolgreich wird oder nicht!

Im Grunde genommen sollte vorausgesetzt werden, dass Verhandler mit klaren Zielen in die Verhandlungen gehen. Nur wenn Ziele und Weg dorthin definiert sind, lassen sich erfolgreiche Verhandlungen führen. Erfolgreich sind Verhandlungen immer dann, wenn vorher klar ist, welche Ziele erreicht werden sollen. Zudem sollten Verhandlungspositionen und die Verhandlungsposition des Gesprächspartners genau eingeschätzt werden können und persönliche Vorgehensweisen darauf abgestimmt werden. Auch der Gesprächspartner wird sich optimal vorbereitet haben.

Verhandlungsprofis werden neben der eigenen Zieldefinition zunächst die Merkmale, Motive und Handlungsspielräume Ihres Gegenübers ergründen. Wie in Kriminalfällen wird ein genaues Bild benötigt, ein Profil – je konkreter, desto besser. Ein Verhandlungsprofiling listet Details über die Seite des Anderen auf.

Kennt ein Verhandler die Merkmale, Motive und Handlungsspielräume des Gegenübers, ist er immer im Vorteil. Mit seiner darauf ausgerichteten Strategie, seinen Argumenten kann er gezielt auf dessen unterschwellige Befindlichkeiten eingehen und seine Verhandlungsposition stärken.

---

**Es ist vielfach wie beim Pokern. Dort gewinnt der, der sein Gegenüber besser einschätzen kann!**

## Profiling als Grundlage

In der Verhandlungsführung sind wir alle mehr oder weniger erfolgreich. Verhandlungen basieren auf zwischenmenschlichen Kommunikationsstrukturen und sind somit auch sehr vielschichtig.

Verhandlungen finden jeden Tag statt. Im Berufs-, sowie im Privatleben. Wir verhandeln mit unseren Kindern, Lebenspartnern, Freunden und Bekannten. Wir verhandeln mit unserem Chef, unseren Kollegen oder Mitarbeitern. Wir verhandeln beim Shopping, Auto- oder Möbelkauf mit Verkäufern, führen mit unseren Vorgesetzten Verhandlungen über die Übernahme von größeren Verantwortungsbereichen, das Gehalt oder Urlaubszeiten. Im Geschäftsumfeld verhandeln wir über Preisnachlässe, über Qualitätsmerkmale, über größere Summen oder interne Projekte.

Die Verhandlungsgegenstände sind so unterschiedlich wie die Verhandlungssituationen selbst. Genauso unterschiedlich sind die Menschen mit ihren Interessen, Wünschen, Motiven und Zielen, die diese in den Verhandlungen vertreten. Ein wesentlicher Aspekt in Verhandlungen besteht ausschließlich darin, die eigenen Ziele und Wünsche im Gespräch mit unserem Verhandlungspartner durchzusetzen.

### Erfolgsregel

*Verhandlungsprofiling ist eine sehr erfolgreiche Methodik, in einer systematischen Weise Hintergrunddaten zu dem Verhandlungsgegenstand, den Verhandlungspartnern, Unternehmen wie Personen, Potenziale und Strategien aufzubauen, um dadurch in der Verhandlung zu einer besseren Ausgangssituation zu kommen.*

Obwohl wir es mit einer Vielzahl von möglichen Verhandlungssituationen zu tun haben, gehen wir häufig in Verhandlungen ohne uns über eindeutige Ziele klar zu sein und welche Kriterien für unsere Verhandlungsergebnisse ausschlaggebend sein können. Zu selten planen wir den eigenen Verhandlungserfolg. Die Folge ist das Feilschen um Positionen. Jeder vertritt seinen Standpunkt. Je deutlicher der eigene Standpunkt vertreten wird, desto häufiger muss auf Abwehrmechanismen der Gegenseite eingegangen werden. Zudem steht das eigene Ego auf dem Prüfstand. Ein

Nachgeben oder der Rückzug vom eigenen Standpunkt heißt, auch gleichzeitig das „Gesicht verloren“ zu haben. Eine für beide Seiten interessante Einigung ist in diesen Fällen nicht mehr möglich.

Wenn wir davon ausgehen, dass ein realisierbares Verhandlungsergebnis gemeinsame Interessen in den Mittelpunkt stellt, ist ein für beide Seiten gutes Verhandlungsergebnis möglich. Auch wenn sich diese Interessen zunächst in Form eines möglichen Konfliktes darstellt.

Es geht immer um die Durchsetzung eigener Interessen, aber nicht „um jeden Preis“.

Sie können auch keinen Menschen überzeugen, indem Sie seine Position oder seinen Standpunkt ablehnen. Beim Aufzeigen der Schnittmenge von gemeinsamen Interessen ist die Möglichkeit der Verträglichkeit mit der Position des Gegenübers und dem Überleben des Verhandlungspartners gewährleistet. Er soll ja auch langfristig als Kooperationspartner zur Verfügung stehen.

## Verhandlungen sind eine sehr komplexe Aufgabe



Grundsätzlich laufen in Verhandlungen mehrere Prozesse auf verschiedenen Ebenen ab. Und das häufig auch gleichzeitig. Nicht nur gute Beziehungen zu Ihrem Verhandlungspartner spielen eine große Rolle. Genauso wichtig sind seine Absichten, seine Motive, seine Persönlichkeit, die Historie der bestehenden Geschäftsbeziehung, sowie die Ziele seines Unternehmens. In diesem Prozess sind Sie zudem auch mit Ihren Absichten, Motiven und Zielen, sowie mit Ihrer eigenen Persönlichkeit beschäftigt.

Beide Seiten haben Interesse an einer Lösung. In gut geführten Verhandlungsgesprächen können wir davon ausgehen, dass sich die Verhandlungsparteien so lange aufeinander zu bewegen, bis sie an einen gemeinsamen, akzeptablen Punkt ankommen. Verhandeln auf gleicher Augenhöhe ist die Basis, wenn es z.B. um neue Lieferkonditionen bei den Zulieferern geht. Beide Verhandlungspartner gehen zumindest in ihren ersten Überlegungen in der Regel von längerfristigen Beziehungen aus.

Mitunter können sich in Verhandlungen auch andere Situationen ergeben. In den Fällen, in denen die Machtpositionen verschieden sind, kann die Ausgangslage für den Schwächeren der Beiden bedeuten, dass die eigenen Ziele nicht erreicht werden.

Wir können häufig beobachten, dass sich viele Menschen in ihren Verhandlungen ausschließlich auf ihre „Instinkte und Erfahrungen“ verlassen. Andere nutzen ihre „Machtposition“.

**Den meisten Verhandlern fehlt jedoch ein Plan; ein zielführendes Verhandlungsprofil!**

---

***Verhandlungserfolg entsteht durch eine  
detaillierte und vorausschauende Planung  
von effektiven Handlungsmöglichkeiten  
zum Erreichen eines Zieles.***

## Die Phasen der Vorbereitung im Profilingprozess

Der von den Coaching & TrainingsPartnern entwickelte Profiling Leitfaden ist sehr umfangreich. Sicher wird nicht jeder auf jedes der aufgeführten thematischen Felder zurückgreifen müssen.

Verhandlungsumfeld vor der Verhandlung  
Vorbereitung auf das Unternehmen  
Profile der Verhandlungspartner  
Vom Motiv zum Verhandlungsziel  
Eigene Verhandlungsziele und Alternativen  
Ziele und Alternativen des Verhandlungspartners  
Eigene Positionsfestigung zur finalen Strategie  
Nachbereitung der Verhandlung  
Analyse der Verhandlung  
Fehler, die Sie unbedingt vermeiden sollten

**Lernen Sie in diesem E-Book Ihren Verhandlungspartner kennen!**



***Die wichtigste Verhandlungsphase ist die  
Vorbereitung,  
denn  
die Vorbereitung ist die einzige Phase im  
Ablauf einer Verhandlung, die Sie selbst  
im Griff haben.***

## „Profilen“ Sie Ihren Gesprächspartner



Neben den sachlichen Themen interessiert uns auch der Mensch, der uns als Verhandlungspartner gegenüber sitzt. Dazu sollten Sie ihn einschätzen können. Hilfreich ist die Frage nach der Glaubwürdigkeit Ihres Verhandlungspartners. Häufig können Sie aus den Inhalten seiner Sprache Rückschlüsse ziehen. Nutzt er Worthülsen oder drückt er sich präzise aus? *„Das ist für uns Routine, das machen wir täglich“* ist so eine klassische Aussage, die Sie sicher schon häufig gehört haben. Wie hoch ist bei dieser Aussage der Informationsgehalt für Sie und was

bringt diese Aussage für Sie? Nicht zu unterschätzen sind auch die sachlichen und fachlichen Komponenten bei Ihrem Verhandlungspartner. Wie gut kennt er sich in der Branche aus? Ist er jemand der mit Ihnen gemeinsam konkrete Vorschläge erarbeitet oder muss er bei jeder Kleinigkeit auf seine internen Ressourcen zurückgreifen die die sachliche Ebene betreffen? Eine der wichtigsten Fragen bei der Einschätzung ist die Frage nach der Kooperationsbereitschaft. Hier lässt sich sehr schnell erkennen, ob er mit Ihnen auf gleicher Augenhöhe verhandeln will, ob er Interesse an individuellen Lösungen hat oder ob er zu sehr an seinen eigenen Vorteil denkt. Ein klassisches Merkmal für nicht kooperative Verhandlungsstile sind Monologe von Verkäufern. *„Lassen Sie uns später über diesen Punkt sprechen; ich möchte erst meine Ausführungen beenden“*. Das haben Sie bestimmt schon häufiger gehört. Hier haben Sie es mit Meistern der Verdrängungskunst zu tun. Im Grunde werden Ihre Einwände und Vorbehalte von diesen Menschen nicht ernst genommen. Häufig wird der verdrängte Sachverhalt auch nicht mehr ins Gespräch einfließen. Achten Sie hier auf Ihre eigene Ziele, die Sie für die Verhandlungen aufgestellt haben.

Das Wissen um seine Verhandlungspartner ist Gold wert. Erstellen Sie ein genaues Personenprofil - je konkreter, desto besser. Das Profil für das Verhandlungsprofil listet Details über die Stellung im Unternehmen, persönlichen Verhaltensweisen und Werte des Anderen auf.

Nur wenn Sie Ihren Partner kennen und sich bestens vorbereitet haben, können Sie erfolgreich verhandeln! Fragen Sie sich auch, welche Rolle Ihr Gesprächspartner im Verhandlungsprozess einnimmt. Wie ist seine Einflussmöglichkeit auf Planung, Verkauf und Ergebnis der Verhandlung?. Beachten Sie auch Ihren individuellen Sympathie- oder Antipathiefaktor.

Erarbeiten Sie ein Personenprofil für jeden Ihrer Verhandlungspartner.

---

**Wenn Sie „wissen“, nicht glauben oder  
vermuten, mit wem Sie es zu tun haben, sind Sie  
von Anfang an in einer besseren Position!**

## Basisprofilung

Welche Beziehungen bestehen zwischen mir und dem Unternehmen des Verhandlungspartners?
Welche Position hat er innerhalb seines Unternehmens und wie ist seine Stellung?
Welche Personen haben neben meinem Verhandlungspartner zusätzlich Einfluss auf das Verhandlungsergebnis?
Wie ist die Entscheidungsstruktur in dem Unternehmen meines Verhandlungspartners und wer sind die Vorgesetzten meines Verhandlungspartners?
Wer sind seine Vorgesetzten?
Welche Einstellungen haben die Vorgesetzten?
Welche Entscheidungsbefugnis besitzt er?
Gab es in der Vergangenheit schon Berührungspunkte mit dem Verhandlungspartner, wenn ja ,mit wem und welche?
Wie hat sich der Verhandlungspartner dabei verhalten?
Wen außer mir kennt mein Verhandlungspartner noch in meinem Unternehmen?
Gab es schon Gespräche, Verhandlungen mit dem Verhandlungspartner?
Welche Resultate hatten diese Bemühungen und wie sind diese zustande gekommen?
Mit wem aus meinem Unternehmen besteht ein besonderes Vertrauensverhältnis und wie ist es entstanden?

## Basisprofilung

Welche Ergebnisse strebt er in unserer Verhandlung an?
Was muss er für sein Unternehmen erreichen?
Wie führt er Entscheidungen herbei?
Welche fachlichen und sachlichen Kompetenzen hat er?
Welche Handlungsmotive leiten meinen Verhandlungspartner?
Bei welchen Themen wird mein Verhandlungspartner schwach?
Welche immer wiederkehrenden Argumente nutzt mein Verhandlungspartner?
Welche Sprache muss ich nutzen, damit ich bei ihm „andocken“ kann?
Welche Schlüsselbegriffe sind für ihn wichtig?
Wie muss der Nutzen konkret aussehen, damit mein Gegenüber diesen als lohnend bewertet?
Wo muss ich konkret ansetzen, um diesen Nutzen überzeugend zu kommunizieren?
Was ist die passgenaue Story für den Verhandlungspartner?
Welche Verhaltensweisen und Gesprächsstrategien können zu Widerständen oder in die falsche Richtung führen?
Welche Vorgaben - Ziele (Umsatzvorgaben Monat-Quartal-Jahr) hat er?

## Werden Sie spezifisch

Was weiß er über mich?
Was sind seine Verhandlungsstärken?
Was sind besondere Merkmale seiner Verhandlungsführung?
Welche Verhaltensmuster kann ich ihm zuordnen?
Welche Argumente benutzte er in der Vergangenheit?
Auf welche meiner Argumente reagierte er positiv oder negativ?
Welche Einwände benutzte er in der Vergangenheit?
Wie kann ich darauf reagieren?
Auf welche Einwände muss ich mich besonders vorbereiten?
Wie geht er mit meinen Einwänden um?
Nimmt er meine Argumente ernst?
Spricht er offen über zusätzliche Leistungen, Garantien, Reklamationsquoten, etc.?
Ist er ein guter oder schlechter Zuhörer?
Welchen Charakter / Typus kann ich ihm zuordnen?

## Erweitern Sie das Profil

Ihr Verhandlungspartner wird auch immer einige Interessen haben, die er Ihnen nicht mitteilen will, weil Sie vielleicht seine eigene Verhandlungsposition schwächen. Mit offenen Fragen und „aktivem Hinhören“ werden Sie die Möglichkeit haben diese Interessen zu hinterfragen. Ein Grund können finanzielle Schwierigkeiten sein oder der Druck möglichst schnell einen Verkauf zu erzielen. Auch diese Kenntnisse können Ihre eigene Verhandlungsposition stärken.

Ergänzen sollten Sie diese Checkliste noch mit persönlichen Interessen, möglichen Gemeinsamkeiten und Sympathiewerten Ihres Verhandlungspartners. Bei jedem Menschen setzen wir das Bedürfnis nach Geltung und Anerkennung voraus. Diese Kenntnis hierüber können Sie in jeder Verhandlung für Ihre eigenen Ziele nutzen. Sie werden Ihren Verhandlungspartner leichter überzeugen wenn Sie ihn mit dezenten Anerkennungen loben. Das setzt voraus, dass Sie genau hinhören und Ihre Aufmerksamkeit uneingeschränkt auf Ihren Gesprächspartner richten, um alle positiven Eigenschaften und Signale zu erkennen. Z.B.: „ ich finde es toll, dass Sie so konsequent Ihren Standpunkt vertreten.“ oder „Ihre unternehmerische Denkweise gefällt mir.“.

Auch die äußere Attraktivität spielt eine große Rolle.

Gut gekleidete Menschen wirken im ersten Aufeinandertreffen sympathisch. Dieser erste positive Eindruck wird sehr häufig auf andere Persönlichkeitsmerkmale übertragen. Gut aussehenden Menschen werden automatisch positive Eigenschaften wie Freundlichkeit, Intelligenz, Ehrlichkeit und auch Kompetenz zugeordnet. Zur äußeren Attraktivität gehört sicher auch ein professionelles Erscheinungsbild. Die Art Ihrer Kleidung beeinflusst, wie Sie von anderen wahrgenommen werden. Kleiden Sie sich je nach geschäftlichem Anlass und Lieferanten. Wählen Sie Ihre Kleidung entsprechend dem Kleidungsniveau Ihrer Lieferanten oder etwas darüber. Achten Sie auch darauf, dass Ihre Kleidung sauber, gebügelt und in gutem Zustand ist. Achten Sie vor allem auf Ihre Schuhe und das sie geputzt sind und keine abgenutzten Absätze haben. (sieht man sehr häufig bei Einkäufern) Vor allen Dingen sollten die Schuhe zur Kleidung passen, vor allem dann, wenn Sie einen Anzug tragen. Wir treffen immer wieder Menschen, die einen Anzug tragen und sich für „Freizeitschuhe“ in jeglicher Form entscheiden. Eine tolle Wirkung. Tragen Sie auch lange Socken, denn nichts wirkt, vor allem bei Männern, schlimmer als stachelige, behaarte Beine, die man bei übereinander geschlagenen Beinen erkennen kann.

Listen Sie alle die Ihnen zur Verfügung stehenden Informationen auf und werten Sie diese für Ihre eigene Verhandlungsführung im Vorfeld aus.

## 30 Tipps für optimale Verhandlungsführungen

Bereiten Sie sich gründlich vor, damit Sie den Sachverhalt völlig beherrschen und Sie in jedem Punkt bessere Informationen besitzen als Ihr Verhandlungspartner.

- ✓ Prägen Sie sich Ihre Argumente und Fragen ein, besser noch, Sie bereiten sich schriftlich vor.
- ✓ Achten Sie auf einen günstigen Verhandlungsort.
- ✓ Sorgen Sie stets für eine freundliche, aufgelockerte Atmosphäre.
- ✓ Stimmen Sie sich auf den Verhandlungspartner ein. Denken Sie an seine Aufgabe statt nur an Ihre eigene. Setzen Sie sich auf seinen Stuhl.
- ✓ Begrenzen Sie den Verhandlungsstoff. Konzentrieren Sie sich auf Ihre Ziele.
- ✓ Sorgen Sie für einen guten Start. Betonen Sie gleiche Auffassungen und gehen Sie von dem aus, was schnell einigt.
- ✓ Hören Sie vor allem gut hin, statt Ihren Verhandlungspartner sofort bei irgendwelchen Unstimmigkeiten zu unterbrechen und machen Sie sich Notizen. Äußern Sie sich immer erst dann, wenn die richtige Situation da ist.
- ✓ Zeigen Sie, dass Sie sich erinnern, an Namen, Vorkommnisse, die den Verhandlungspartner erfreuen.
- ✓ Reden Sie jeden Verhandlungspartner mit Namen an.
- ✓ Geben Sie Lob und Anerkennung, aber unterscheiden Sie übertriebene Höflichkeit von Liebenswürdigkeit.
- ✓ Zerpflücken Sie Einwände in verschiedenen Formulierungen. Das erlaubt Ihnen Wiederholungen und Steigerung der Gegenargumente.
- ✓ Halten Sie die Verhandlungspositionen so lange offen, bis positive Klarheit besteht.
- ✓ Lenken Sie das Gespräch durch Fragen. Fragen holen aus der Reserve. Fragen Sie möglichst so, dass Sie zustimmende Antworten erhalten. Wer fragt, der führt.
- ✓ Orientieren Sie Ihre Verhandlungsführung stets an Ihren Zielen.

## 30 Tipps für optimale Verhandlungsführungen

- ✓ Seien Sie glaubhaft, versprechen Sie stets nur das, was Sie auch halten können.
- ✓ Sprechen Sie von Realitäten, sonst reden Sie vielleicht aneinander vorbei.
- ✓ Sprechen Sie anschaulich und achten Sie auf Wortwahl.
- ✓ Verhandeln Sie taktisch. Überzeugen Sie und geben Sie Ihrem Verhandlungspartner das Gefühl, dass er aus eigenem Überlegen seine Entscheidungen treffen kann.
- ✓ Bleiben Sie bei Provokationen besonnen. In der Ruhe und Gelassenheit liegt die Kraft.
- ✓ Achten Sie auf Gesprächshöflichkeit. Sprechen Sie stets so, wie Sie selbst angesprochen werden möchten.
- ✓ Empfangen Sie Ihren Verhandlungspartner pünktlich, denn Pünktlichkeit ist die Höflichkeit der Könige.
- ✓ Bauen Sie goldene Brücken, erleichtern Sie Ihrem Verhandlungspartner den Rückzug, lassen Sie ihn sein Gesicht wahren.
- ✓ Geben Sie von Ihren Gedanken und Absichten nur so viel preis, wie Sie für Ihre Zwecke für nützlich halten.
- ✓ Erkennen Sie frühzeitig die Möglichkeiten des schrittweisen Entgegenkommens.
- ✓ Seien Sie in Kleinigkeiten großzügig und zeigen Sie, dass Sie zuvorkommend sind.
- ✓ Geben Sie Irrtümer offen zu. Offenheit gibt Vertrauen.
- ✓ Sprechen Sie stets fair vom Wettbewerb Ihres Verhandlungspartners.
- ✓ Bleiben Sie immer im Gespräch mit Anbietern.
- ✓ Erkennen Sie die Ursachen für Verhandlungserfolge in Ihren Stärken. Positive Eigenkritik hilft, in der nächsten Verhandlung erfolgreicher zu sein.
- ✓ Prüfen Sie die rechtliche Richtigkeit von Verhandlungsergebnissen und sichern Sie sich durch ein klares Verhandlungsprotokoll ab.

## Vermeiden Sie diese 5 Denkfehler

*„Vorbereitung habe ich bei meiner Erfahrung nicht nötig!“*

Gut so, wenn Sie das glauben. Sie sollten dennoch alle Möglichkeiten nutzen um Ihre Informationen immer aktuell zu halten. Jede kleine Information kann Ihre Verhandlungsposition stärken. Scheuen Sie sich nicht mit Checklisten zu arbeiten. Ihr Verhandlungspartner macht es auch.

*„Ich muss mir nichts aufschreiben!“*

Das ist bewundernswert. Wir gratulieren Ihnen. Ihr Erinnerungsvermögen muss so phänomenal ausgestattet sein, dass Sie sich alle Details merken können, die im Laufe einer Verhandlung angesprochen werden. Das Recherchieren von Informationen nach Ihrer Verhandlung wird vermutlich viel Zeit kosten, die sicher sinnvoller genutzt werden kann. Da ist Ihr Verhandlungspartner besser dran, denn er schreibt mit.

*„Ich sitze bei Verhandlungen immer am längeren Hebel!“*

Das glauben viele Verhandler. Darum beharren Sie stark auf ihrer Verhandlungsposition. Das zeigt sich durch ihre ausgeprägte nicht vorhandene Flexibilität. Versuchen Sie doch einmal neue Lösungen in Betracht zu ziehen und stellen sich auf Geben und Nehmen ein. Ihr Verhandlungspartner ist da anders einzuschätzen.

*„Ich bekomme meine Informationen auch so!“*

Klar bekommen Sie Ihre Informationen. Die Frage ist, wer bekommt mehr Informationen. Sicher derjenige der Verhandlungspartner, der gezielt und bewusst fragt und hinterfragt, besonders bei Sachverhalten die „anscheinend geklärt“ sind. Üben Sie die Fragetechniken und setzen Sie diese gezielt als Kommunikationsmittel ein. Seitdem es den Verkauf gibt, wird diese Technik von Verkäufern genutzt. Jetzt sind Sie dran.

*„Die Zeit für die Nachbereitung einer Verhandlung habe ich nicht!“*

Schade. Denn eine kritische Nachbetrachtung der Verhandlung kann einerseits ein Anfang für Veränderungen sein, andererseits ein Anfang für Verbesserungen. So machen Sie sich auch Ihre durchgeführten Verhandlungsschritte bewusst. Waren Sie richtig oder weniger richtig? Und wenn eine zeitnahe Nachbereitung erfolgt ist, können Sie auf dieser Basis die nächsten Schritte und Vorgehensweise planen.

## 14 Gebote der Verhandlung

- ✓ Verhandeln heißt auch Interessen ausloten und ausgleichen, nicht kämpfen.
- ✓ Bereiten Sie sich gut vor. Stellen Sie sich auf Nehmen und Geben ein.
- ✓ Halten Sie verbindlichen Kontakt (Blickkontakt, Zuhören, Ausreden lassen) und vermeiden Sie einen falschen Ton, das belastet nur die Beziehung.
- ✓ Erstellen Sie eine gemeinsame Ausgangsbasis.
- ✓ Vermeiden Sie falsche Eindrücke, Missverständnisse, aber auch Leichtsinn, denn Misstrauen schadet.
- ✓ Begründen Sie immer Ihre eigenen Vorschläge.
- ✓ Verdeutlichen Sie den Nutzen den Ihr Verhandlungspartner durch Ihren Vorschlag erhält.
- ✓ Fordern Sie Begründungen für die Vorschläge Ihres Partners.
- ✓ Nehmen Sie die Zugeständnisse des Partners sehr zurückhaltend auf.
- ✓ Schlagen Sie nicht gleich die Tür zu, wenn Sie ablehnen müssen. Es soll ja weitergehen.
- ✓ Zugeständnisse nur überlegt machen, vorher einplanen, evtl. um Pause bitten.
- ✓ Sichern Sie die Zwischenergebnisse durch entsprechende Zusammenfassungen ab.
- ✓ Bestehen Sie auf konkrete Vereinbarungen.
- ✓ Eine detaillierte Nachbereitung sichert Ergebnisse und nützt der Aufarbeitung, wie auch der Korrektur von Fehlern.

## Unsere Trainings für erfolgreiches Verhandeln

*VerhandlungsProfiling – den Erfolg vorbereiten*

*Interne Verhandlungen*

*Konsequent verhandeln*

*International verhandeln*

*Einkaufsverhandlungen erfolgreich führen*

*Was Sie von Verkäufern lernen können*

*Ghost Negotiation Projekte*

### Die Vortragsthemen

*VerhandlungsProfiling – den Erfolg vorbereiten und gestalten*

*Verhandlungsdesign – Den Erfolg generieren*

*Verkäufer vs. Einkäufer – zwei Seiten einer Medaille?*

*„Einkäufer wollen doch nur Preise drücken!“ – Mythos und Denkfalle zugleich*

*Wie "tickt" der Einkäufer?*

### **Ihr Kontakt:**

*Peter Troczynski*

*Coaching & TrainingsPartner*

*Phone: +49(0) 2858 7682*

*Mobil: +49(0) 177 76 12 188*

*Mail: [ptroczynski@ctpt.de](mailto:ptroczynski@ctpt.de)*

*[www.ctpt.de](http://www.ctpt.de)*



**Ihre Anfrage senden Sie an:**

Coaching & TrainingsPartner  
Peter Troczynski

Nelkenstrasse 10  
46569 Hünxe

Telefon +49 (0) 2858 / 7682  
Telefax +49 (0) 2858 / 836133

E-Mail: ptroczynski@ctpt.de  
www.ctpt.de  
www.verhandlungsakademie.com

Name:*	<input type="text"/>
Vorname:*	<input type="text"/>
Position:*	<input type="text"/>
Firma:*	<input type="text"/>
Straße/Hausnummer:	<input type="text"/>
PLZ / Ort:	<input type="text"/>
Land:	<input type="text"/>
Telefon:*	<input type="text"/>
Mobiltelefon:	<input type="text"/>
Telefax:	<input type="text"/>
E-Mail:*	<input type="text"/>
Geschäftstätigkeit:*	<input type="text"/>

Ihre Wünsche: .....

.....