

Sich durchsetzen in Verhandlungen, wer möchte das nicht?

Verhandlungsgeschick ist eine Fähigkeit, die in Ihrem Berufs- und Privatleben ständig gefordert wird. Wir alle verbringen unser ganzes Leben mit Verhandlungen – ob wir nun einen günstigeren Liefertermin aushandeln möchten, eine Gehaltserhöhung anstreben oder um einen Preisnachlass bitten. Verhandlungen gibt es jedoch nicht nur im Berufsleben. Auch im privaten Bereich geht es ständig darum, einen Kompromiss zwischen den eigenen Wünschen und denen unserer Mitmenschen zu finden.

Ver-handeln

Bei Verhandlungen geht es immer um einen Handel: Es muss zu einem gegenseitigen Austausch kommen. Wenn Sie jemanden um einen Gefallen bitten, ohne eine Gegenleistung zu bieten, kann man nicht von einer Verhandlung sprechen. Bei einem Handel muss die eine Seite nicht verlieren, damit die andere gewinnen kann.

An jeder Verhandlung sind (mindestens) zwei Parteien beteiligt, die jeweils ihre Absichten durchsetzen möchten.

- Ziel jeder erfolgreichen Verhandlung ist, eine Übereinkunft zu finden, bei der jede Partei etwas gewinnt und zugleich etwas gibt.
- Jeder Verhandlungspartner muss abschließend das Gefühl haben, etwas gewonnen zu haben.

Wer gewinnt mehr?

Begehen Sie nicht den Fehler, vorschnell auf ein Angebot einzugehen. Sie bekommen sonst leicht das Gefühl, nicht ausreichend gehandelt zu haben. Denken Sie an folgende Situation: Sie gehen mit Ihrem Partner/Ihrer Partnerin im Ausland über einen Straßenmarkt. An einem der Strände entdecken Sie einen Wandteppich, der Ihnen beiden gut gefällt:

„Was kostet dieses Laken?“ „200 Euro.“

„Ich gebe Ihnen 100 Euro dafür.“ „In Ordnung!“

Sie hätten sicherlich nach dem Kauf das Gefühl, nicht ausreichend gehandelt zu

haben. Sie befürchten, dass das Laken einen Mangel hatte oder dass Sie zu viel bezahlt hatten. Sie hatten verhandelt ohne sich darauf vorzubereiten – Sie hatten sich nicht vorher an anderen Ständen umgesehen und daher kein Gefühl für den Preis und die Qualität bekommen.

Hier nun unsere Erfolgstipps für Ihre nächsten Verhandlungen:

- Setzen Sie sich vor jeder Verhandlung genaue Ziele, die Sie erreichen möchten. Ihre Ziele sollten erreichbar, klar umrissen und messbar sein.
- Überlegen Sie sich auch, wo Ihr „letztes Angebot“ liegt (der niedrigste Preis, den Sie noch akzeptieren wollen).
- Bevor Sie mit dem Verhandeln beginnen, sollten Sie versuchen, den Anderen zu verstehen. Was möchte der Andere erreichen? Von welchem Punkt wird er nicht abgehen? Machen Sie sich eine Vorstellung davon, was Ihr Verhandlungspartner erreichen möchte. Nur wenn Sie verstehen, was Ihr Gegner oder Partner erreichen möchte, können Sie auf dieser Grundlage eine Verhandlungsstrategie entwickeln.
- Bereiten Sie das Verhandlungsgespräch sorgfältig vor, indem Sie sich alle sachlichen Informationen besorgen. Zur guten Vorbereitung gehört auch, dass Sie Ihrem Verhandlungspartner eine angenehme Atmosphäre schaffen.
- Stellen Sie zu Beginn der Verhandlung eine persönliche Harmonie her. Informieren Sie sich über die Interessen und die Verhandlungsposition der jeweils anderen Partei.
- Meist eröffnet die Partei das Gespräch, die eingeladen hat. Wer zuerst spricht, kann das Gespräch lenken. Seien Sie in dieser Phase besonders wachsam!
- Die Tagesordnung kann eine Verhandlung entscheidend beeinflussen, da sie festlegt, welche Punkte in welcher Reihenfolge besprochen werden. Wenn Sie Punkte, bei denen Sie kompromissbereit sind, an den Anfang stellen, könnte die andere Seite sich verpflichtet sehen, Ihnen ebenfalls entgegenzukommen. Nachdem Sie mehrere Zugeständnisse gemacht haben, könnten Sie bei einem Punkt, den Sie unbedingt gewinnen müssen, verlangen, dass die andere Partei nun ihrerseits mit sich reden lässt.

- Versuchen Sie immer, gemeinsame Interessen mit Ihrem Verhandlungspartner zu finden.
- Es ist schwierig eine aggressive Verhandlung zu beruhigen. Machen Sie dem Aggressor gegebenenfalls ein Zugeständnis, das es ihm ermöglicht, sein Gesicht zu wahren und sich vernünftiger zu verhalten. Ihr Zugeständnis darf jedoch nur einen Punkt betreffen, der nicht allzu wichtig ist.
- Drohungen, Druck und ein Ultimatum sollten Sie nur ganz selten einsetzen. Wenn Sie ein Ultimatum setzen, müssen Sie es im Zweifelsfall auch wirklich umsetzen.
- Formulieren Sie Ihre Worte situationsgerecht, so dass Sie auf Vorkenntnisse und Niveau Ihrer Zuhörer zugeschnitten sind. Reden Sie nicht zu viel, sonst verwässern Sie Ihre Aussage.
- Bei Verhandlungen sind die wichtigsten Aussagen die, mit denen Sie aufzeigen, wie Sie die Bedürfnisse der anderen Seite befriedigen können. „Ihre ursprünglichen Preise können wir Ihnen zwar nicht zugestehen, aber Sie haben ja erklärt, wie wichtig Ihnen eine ausreichende Lieferkapazität für die Zukunft ist. Gerade in dieser Hinsicht können wir Ihre Wünsche voll erfüllen.“

Wenn Sie mehr zum Thema „Professionelles Verhandeln“ oder speziell über „Erfolgreiche Preisverhandlungen“ erfahren möchten, können Sie mich jederzeit unter der e-mail Adresse: andrea.jansen@jbt.de erreichen.