

Tipps und Ratschläge für den Vertrieb



Thema: Erfolgreiche Verhandlungsführung

August 2006

Autor : Bernd Conrad

In Verhandlungen versuchen Verhandlungspartner, ihre jeweiligen Ziele zu erreichen. Der Erfolg der Verhandlung hängt entscheidend davon ab, ob Sie die Regeln für erfolgreiche Verhandlungsgespräche kennen und anwenden.

Die Checkliste gibt Tipps für die richtige Vorgehensweise in der Vorbereitung und Verhandlungsführung:

In der Vorbereitungsphase ...

- kläre ich mein Verhandlungsziel (Minimalziel, Maximalziel, „Schmerzgrenze“?);
- bereite ich meine Argumente vor (z.B. zum Nutzen eines Produktes);
- bereite ich mich auf eventuelle Gegenargumente vor (z.B. Einwände wie zu teuer);
- informiere ich mich ausgiebig über meinen Gesprächspartner (welches sind seine Bedürfnisse, Rahmenbedingungen, Verhandlungsgrenzen?);
- informiere ich mich über das Verhandlungsthema;

In der Verhandlungsphase ...

- Sorge ich als Gastgeber für gutes Verhandlungsklima (für Getränke sorgen, mit einigen persönlichen Worten „das Eis brechen“, über Lieblingsthemen des Gesprächspartners einsteigen);
- kläre ich mit meinem Gesprächspartner zunächst, worum es geht (Tagesordnung besprechen, Ziel definieren, Zeitdauer festlegen);
- zeige ich einen lebhaften, interessierten Gesichtsausdruck („Pokerface“ erzeugt Misstrauen, weit nach hinten gelehnt und die Arme verschränkt vermitteln Sie Desinteresse und Abwehr);
- nehme ich die Körperhaltung und Ausdrucksweise des Gegenübers an; überlasse ich dem Gesprächspartner das Reden;
- benutze ich bejahende Formulierungen und ermunternde Gesten (durch Blickkontakt, Kopfnicken, Äußerungen wie „hm“, „verstehe“ usw. signalisieren, dass Sie zuhören);

Tipps und Ratschläge für den Vertrieb



Thema: Erfolgreiche Verhandlungsführung

August 2006

Autor : Bernd Conrad

In der Verhandlungsphase ...

- höre ich bis zum letzten Wort genau zu; falle ich meinem Gegenüber nie ins Wort; stelle ich Nachfragen (Fragen zeigen, dass Sie zuhören, geben Ihnen die Möglichkeiten, die Richtung des Gesprächs elegant zu ändern);
- fasse ich Zwischenergebnisse und Endergebnis in einem Fazit zusammen.

Nach der Verhandlung ...

- habe ich mindestens meine Minimal-Ziele erreicht oder bin ausgestiegen;
- kann ich meinem Gegenüber noch mit gutem Gewissen weiterarbeiten;
- habe ich eine Win-Win-Situation hergestellt;
- habe ich das Gefühl, besonnen gehandelt zu haben und nicht „über den Tisch gezogen“ worden zu sein.