

Nutzen Sie die „Türöffner zum Erfolg*“ auch beim Verhandeln?

In Ihrem Berufsleben – und darüber hinaus – erleben Sie es immer wieder, dass Sie mit anderen Menschen verhandeln müssen. Die Bandbreite ist groß und umfasst Verhandlungen eines Vorstands mit seinem Aufsichts- oder Verwaltungsrat über die zukünftige Strategie genauso wie die Preisverhandlung eines Verkäufers mit seinem Kunden und die Gehaltsverhandlung eines Mitarbeiters mit seinem Vorgesetzten. Und auch in Ihrem Privatleben müssen Sie häufig verhandeln – mit Ihrem Lebenspartner über den nächsten Urlaub, mit Ihren Kindern über die Höhe des Taschengeldes und so weiter.

Verhandlungen fordern Sie in der Regel weit mehr, als wenn Sie eine Rede halten oder ein Thema präsentieren. Denn dort können Sie relativ ungestört Ihre vorbereiteten Worte formulieren. Beim Verhandeln ist jedoch neben Ihren rhetorischen Fähigkeiten ganz besonders Ihr dialektisches Können gefragt. Wie gut gelingt es Ihnen, sich im Zwiegespräch zu behaupten? Wie überzeugend können Sie Gegenargumente entkräften? Erkennen Sie unfaire Verhandlungsmethoden und wie gehen Sie damit um?

Verhandlungen lassen sich nur bis zu einem gewissen Grad vorausplanen. Auch vorgefertigte Verhandlungsmuster, von denen Sie immer wieder hören und lesen können, helfen Ihnen letztlich nicht wirklich weiter. Denn je mehr Sie sich auf ein vorgefertigtes Muster konzentrieren, umso größer wird die Gefahr, dass Sie sich in Ihren Reaktionsmöglichkeiten auf Vorschläge Ihres Verhandlungspartners unnötig einengen.

Die „Türöffner zum Erfolg*“, wie ich Sie nenne, helfen Ihnen insbesondere auch beim Verhandeln. Dazu zählen beispielsweise Ihre Körpersprache, Ihre Kleidung, Ihr Benehmen und Ihre Fähigkeit, mit Worten umzugehen.

Wie erfolgreich Sie verhandeln, hängt zunächst davon ab, wie Sie sich auf die Verhandlung vorbereiten. Wichtig ist auch, in welchem Umfeld Sie verhandeln. Fühlen Sie sich dort wohl oder stört Sie etwas? Immer wieder setzen Verhandlungspartner bewusst störende Elemente im Verhandlungsumfeld ein, um Sie zu irritieren. Treffen Sie auf solch eine unfaire Methode, weisen Sie unbedingt darauf hin, was Sie stört und bitten Sie darum, die Störung zu beheben. Wer aus falsch verstandener Höflichkeit darauf verzichtet, verlässt die Verhandlung unzufrieden und mit der Bemerkung: „Ich konnte mich nicht auf die Verhandlung konzentrieren. Dauernd störte mich“

Haben Sie sich schon einmal gefragt, weshalb professionelle Pokerspieler sehr oft eine Sonnenbrille tragen, obwohl sie in einem Zimmer sitzen? Weil sie genau wissen, wie verräterisch die eigenen Augen sein können. Dies gilt auch für Sie in Verhandlungen. Mit Ihren Augen und Ihrer gesamten Körpersprache verraten Sie einem geschulten Verhandlungspartner weit mehr, als Sie mit Ihren Worten sagen.

Wie gehen Sie auf die Argumente Ihres Verhandlungspartners ein? Und wie halten Sie es mit der Reihenfolge Ihrer Argumente? Wann nennen Sie Ihr stärkstes Argument und wann Ihr zweitstärkstes? Auch die Reihenfolge Ihrer Argumente zählt zu den „*Türöffnern zum Erfolg*“ beim Verhandeln, weil Sie mit ihr das Unterbewusstsein Ihres Verhandlungspartners gezielt beeinflussen können.

Wie reagieren Sie auf Killerphrasen? Lassen Sie sich dadurch aus Ihrem Konzept bringen und gar provozieren? Oder antworten Sie mit unüberlegten Gegenfragen?

Diese Punkte umfassen nur einen kleinen Ausschnitt und einen kurzen Anriss der „*Türöffner zum Erfolg*“, die Ihnen beim Verhandeln helfen können.

*: Mehr zu den „*Türöffnern zum Erfolg*“ erfahren Sie demnächst.



Mit stilvollen und sommerlichen Grüßen,
Ihr Peter A. Worel

Firmeninterne Seminare, Individualberatungen und Coachings sowie Vorträge stimmen wir inhaltlich und terminlich mit Ihnen ab.

Die nächsten offenen Seminare finden für Sie statt:

„Business-Etikette I – Stilvoll zu noch mehr Erfolg“ (Grundseminar)
25. Oktober 2011 und 07. Dezember 2011, jeweils in München

„Überzeugendes Auftreten – Rhetorik, Dialektik, Körpersprache und Etikette I“ (Grundseminar)
18. bis 19. Oktober 2011 in München

„Reden Sie noch – oder überzeugen Sie schon?“
04. Oktober 2011 in Köln und 08. November 2011 in München
(in Verbindung mit DIE FÜHRUNGSKRÄFTE)

Stilwelt – hier erhalten Sie den Feinschliff für Ihren überzeugenden Auftritt.