



peirates.ch
strategische Verhandlungskunst

Mit der richtigen Verhandlungsstrategie zum Erfolg

Dr. Wilfried Heinzelmann

Nachfolgetag 17.9.2020

Das Wichtigste zuerst:

- **Sie haben keinen Anspruch auf das Unternehmen!!**
- **In Optionen denken!!**
- **Flexibel denken und bleiben!**

Verhandlungsstrategie 1

→ Ziel definieren

- Unternehmen kaufen!
- Wunsch und Realität

Verhandlungsstrategie 2:

→ Analyse der Ausgangslage

- Geschichte des Objektes, des Unternehmens → **Vergangenheit!**
- Wer verkauft?
- Warum wird verkauft?
- Wie präsentiert sich das Unternehmen jetzt? → **Gegenwart!**
- Wie sind die Aussichten? → **Zukunft!**

- Verifizieren!! Was lässt sich bezüglich Vergangenheit, Gegenwart, Zukunft aus den Zahlen herleiten oder herauslesen und bestätigen?

Verhandlungsstrategie 3:

→ Vorbereiten der Verhandlungen

- positive und negative Aspekte des Unternehmens herauschälen
- «Steuerung» der Verhandlung vorbereiten → Einstieg und Weg skizzieren
- Argumente und Gegenargumente vorbereiten

Verhandlungsstrategie 4:

→ richtige Verhandlungstaktik wählen

Verhandlungstaktik 1:

→ Gegenüber studieren und verstehen

- Wer ist das Gegenüber?
- Wer ist die Delegation des Verkäufers? → Auftrag, Intentionen, Incentives herauslesen
- Wer ist der Meinungsmacher, wer hat das Sagen? Ebenso wichtig: wer ist auch beteiligt und zu begrüßen, wer bestimmt mit?
- Wer ist zugänglich wofür? Wer ist supportiv?

Verhandlungstaktik 2:

→ eigenes Verhalten in Verhandlungen

- Im Driverseat sein und bleiben!
- Gegenüber einbeziehen
- Spüren was dem Gegenüber wichtig ist und was nicht
- Chips auf dem Tisch ausbreiten, zuordnen, aber noch nicht setzen oder ausspielen → «Gesamtpaket muss stimmen»
- eigene Zusagen aufsparen, aber vom Gegenüber gemachte speichern oder aufnehmen und festhalten

Verhandlungstaktik 3: → In Optionen denken

- Flexibel denken und bleiben!
- Deadlocks frühzeitig erkennen und (richtig) darauf reagieren!
- Prüfen, ob ein Deadlock tatsächlich das Ende eines Argumentes darstellt
- Alternativen prüfen, «Out of the Box denken»!
- Ausweichen, Thema wechseln, parkieren!
- Allenfalls Offerten ungenutzt lassen oder einfach zur Kenntnis nehmen

Verhandlungstaktik 4:

→ Setting und Stimmung

- Setting wählen/bestimmen!
- Nicht verbissen erscheinen und kämpfen!
- Interesse am Gegenüber und am Gespräch zeigen und ausstrahlen
- Begeisterung am Objekt zeigen
- Freude haben und ausstrahlen!! → **Verhandeln ist etwas Schönes und Kreatives!**
- Das Gegenüber nicht als Gegner oder Gegenpartei betrachten und behandeln
- Keine Arroganz oder Besserwisserei an den Tag legen!

Verhandlungstaktik 4:

→ Setting und Stimmung

Wichtig:

- Nicht streiten, sondern überzeugen!!
- Nicht ärgern!!
- Nicht provozieren lassen!!
- **Sie haben keinen Anspruch auf das Unternehmen!!**

Verhandlungsstrategie 5:

→ Zwischenstand und Erreichtes prüfen

- Was wurde erreicht und wo steht man?
- Prüfen, ob ein Deadlock tatsächlich das Ende ist oder ob nicht auf den bestehenden (vgl. Vorbereitungen) Plan B (C, D, E...) eingeschwenkt werden soll oder dieser gar besser ist
- **In Optionen denken!!**
- Prüfen, ob es Alternativen gibt, weil auch die bestehenden Plan Bs etc. nicht weiterhelfen → «out of the box» denken, Deal anders auffädeln

Verhandlungsstrategie 5: → Zurück (fast) an den Start!

Schleife vorbereiten und machen

- Ziel festlegen oder justieren
- Analyse der neuen Ausgangslage
- Nächste Runde vorbereiten

Verhandlungsstrategie 6:

→ Refrain

Verhandlungsstrategie 7:

→ Mit dem Ergebnis zufrieden sein!!

Am Ende wird alles gut.
Und wenn es nicht gut ist,
ist es noch nicht das Ende.

Oscar Wilde



Herzlichen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit !