



Der Tipp des Monats Mai 2004

Autor: Klaus Steinseifer

Wie Sie erfolgreich verhandeln

Ob es um Preise oder Dienstleistungen, um Ausführungstermine oder Zusatzleistungen geht, verhandelt wird im Kundenkontakt immer.

Leider kommt es dabei häufig zu Streitereien und echter Frustration, weil der Verhandlungspartner nicht als Partner, sondern als Gegner gesehen wird. Diese Tatsache hat nun ein Konzept der Harvard-Universität zum Ausgangspunkt genommen.

1. Die Harvard-Wissenschaftler empfehlen ein "sachgerechtes Verhandeln", das hart in der Sache, aber weich gegenüber Personen ist. Strikt ist zwischen dem Gegenstand, um den es geht, und der Beziehung zwischen den Partnern zu unterscheiden. Eine Vermischung beider Ebenen behindert den Fortschritt in der Problemlösung und verschlechtert die Kommunikation der Betroffenen.
2. Schließlich darf es nicht darum gehen, in möglichst kurzer Zeit ein möglichst gutes Ergebnis zu erzielen. Verhandelt haben Sie erst gut, wenn der Verhandlungspartner auch in Zukunft wieder mit Ihnen verhandeln möchte.
3. Oft bezieht ein Verhandlungspartner aus Zeitmangel oder vermeintlicher Stärke rasch Position. Aber wer sofort sagt: "Bis hierher und nicht weiter", der blockiert andere Lösungsmöglichkeiten und läuft Gefahr, bei einem Kompromiss, der unter dieser frühzeitig aufgelegten Messlatte liegt, sein Gesicht zu verlieren. Der Expertenrat:
 - Legen Sie die eigenen Interessen offen - aber ohne sofort endgültig Position zu beziehen.
 - Artikulieren Sie Ihre Emotionen - und gestatten Sie auch dem anderen, mal Dampf abzulassen.
 - Und vor allem: Entwickeln Sie Vorstellungen, die den Interessen beider Seiten gerecht werden.

Der Steini®

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



Die Steinseifer-Seminare
Management im Handwerk.

Seite 1 von 2

Überlegen Sie schon vor dem Gespräch ob es Alternativen gibt, die Ihren Gesprächspartner überzeugen könnten.

Autor und Herausgeber



Klaus Steinseifer

Ausführliche Informationen über unsere Qualifizierungsarbeit in der modernen, zukunftsorientierten und nachhaltig erfolgreichen Unternehmensentwicklung und Unternehmensführung finden Sie unter www.steinseifer.com.

So erreichen Sie mich:

Telefon +49 (0)174 2493577

Mail klaus.steinseifer@steinseifer.com

Impressum

www.steinseifer.com/impressum

Der Steini®

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



Die Steinseifer-Seminare
Management im Handwerk.