

Übersicht

Mit diesen 10 inneren Monologen versetzen Sie in Ihren nächsten Verhandlungen Berge

Ein innerer Monolog ist ein Selbstgespräch – jeder führt ihn mal. Mit positiven und uns anspornenden inneren Monologen minimieren wir unsere (Selbst-)Zweifel und motivieren uns in Verhandlungen zu Höchstleistungen. Hans-Christian Seidel hat hier für Sie eine Übersicht mit 10 wichtigen Themen und den dazu passenden positiven inneren Monologen rund um Verhandlungen erstellt.

Strategie	Ihr Monolog
1. Die organisatorische Vorbereitung	„Ich gebe den Rahmen vor: • Mein Lieblingsraum ist reserviert. • Die Sitzordnung ist festgelegt. • Die Agenda ist intern und extern abgestimmt.“
2. Die thematische Vorbereitung	„Ich habe die Agenda geklärt: • Mein Gesprächsthema und mein Gesprächsgrund sind geklärt. • Der Verkäufer hat die Agenda ergänzt. • Die Reihenfolge der Themen ist von mir festgelegt.“
3. Die personelle Vorbereitung	„Ich verhandle im passenden Team, das heißt: • Ich habe einen passenden internen Kollegen dazugeholt. • Ein Techniker oder mein Chef steht im Bedarfsfall bereit.“
4. Die mentale Vorbereitung	„Wir haben Erfolg, denn: • Wir sind gute Verhandler und • nichts wird uns vom Verhandlungserfolg abbringen.“
5. Die faktenbasierte Vorbereitung	„Ich weiß, worum es geht: • Ich habe alle wichtigen Controlling-Kennzahlen dabei und • alle notwendigen Unterlagen sind von mir bestens vorbereitet.“
6. Die systematische Vorbereitung	„Ich habe alles beachtet: • Ich weiß, dass der Lieferant uns braucht, wir könnten ihn aber ersetzen, • daher können wir schon zum Teil aus der Position der Stärke agieren.“
7. Die zielhierarchische Vorbereitung	„Ich habe klare und sportliche Ziele und werde hohe Forderungen stellen: • Ich weiß, wo mein Minimalziel liegt. • Ich kenne auch mein Abbruchziel, bei dem ich die Verhandlung erst mal beende.“
8. Die personenspezifische Vorbereitung	„Ich bin stärker als der Verkäufer und kann seinen Persönlichkeitstyp zuordnen: • Der Verkäufer ist ein dominant-extrovertierter Typ. • Ich habe sichergestellt, dass der Verkäufer keinen Kollegen mitbringt. • Ich bin empathisch – daher ist ein dominanter Kollege dabei.“
9. Die strategische Vorbereitung	„Ich bin langfristig vorbereitet und kenne den großen Rahmen: • Wir können auch auf ein Mono-Sourcing mit dem Zweitlieferanten wechseln. • Wir könnten auch ausländische Lieferanten aufbauen. • Wir können in 6 Monaten einen osteuropäischen Lieferanten qualifizieren.“
10. Die taktische Durchführung	„Ich habe genug taktische Pfeile im Köcher und kann stets angemessen reagieren: • Wir übernehmen von Anfang an selbstbewusst die Verhandlungsführung. • Wir können jederzeit eine taktische Auszeit nehmen. • Wir können auch ohne einen Vertrag oder eine Einigung weitermachen. • Ich bin auf Eskalationen in der Verhandlung vorbereitet.“

Tabelle: 10 wichtige innere Monologe bei Ihren Verhandlungen (eigene Darstellung)