

Wählen Sie situativ aus diesen 20 Verhandlungstaktiken

Hans-Christian Seidel hat 20 Verhandlungstaktiken für Sie zusammengestellt. Nutzen Sie die nachfolgende Übersicht für Ihre nächsten Verhandlungen.

NR.	MÖGLICHE VERHANDLUNGSTAKTIKEN	MEINE AUSWAHL
1	„Ich wähle die Good-Guy-Bad-Guy-Methode mit oder ohne Rollentausch, nutze alle passenden Formen der Teamverhandlung und wähle jeweils den von der Persönlichkeit her passenden Kollegen zu meiner Unterstützung aus.“	☐
2	„Ich nutze den Hierarchie-Effekt . Mit meinem Chef ist abgestimmt, dass er nach der Auszeit überraschend dazustößt und die Rolle des Bad Guy einnimmt.“	☐
3	„Bei einer anhaltenden Weigerung des Verkäufers verdeutliche ich ihm in einen möglichen Verlust- oder Phaseout-Szenario , was er exakt oder komplett vom Volumen verlieren kann.“	☐
4	„Ich prüfe, ob ich bei einer Pattsituation erst mal bis auf Weiteres ohne Abschluss weitermachen und einfach im Gespräch bleiben kann, bis wir zu einem späteren Zeitpunkt ein besseres Ergebnis erzielen.“	☐
5	„Wenn der Verkäufer eine Blockadehaltung einnimmt, verschärfe ich das Tempo , ohne dabei laut zu werden, aber er muss merken, dass er sich bewegen muss.“	☐
6	„Auf die Ankündigung einer Preiserhöhung reagiere mit einem klaren und mehrfachen einfachen ‚ Nein ‘.“	☐
7	„Ich bringe von Anfang an mein Ziel in den Fokus , setze meinen Anker zuerst und rücke davon erst mal nicht ab.“	☐
8	„Ich wähle zum richtigen Zeitpunkt eine Auszeit , wenn die Verhandlung ins Stocken geraten ist und ich mich neu ausrichten oder im Team abstimmen will.“	☐
9	„Ich vertage bewusst eine Verhandlung, wenn ich merke, dass später preislich noch etwas geht oder die Anfangspositionen zu weit voneinander entfernt sind.“	☐
10	„Ich präsentiere klare Fakten und verweise auf Statistiken sowie Preisentwicklungen in einer prägnanten, übersichtlichen Form.“	☐
11	„Wenn ich bereits ein respektables Zwischenziel erreicht habe oder ich es nicht überziehen darf, gehe ich mit der Delta-Methode in den Einigungsmodus und führe den Abschluss herbei.“	☐
12	„Ich prüfe, ob das Harvard-Modell wirklich Sinn ergibt und ich nicht Gefahr laufe, das Optimum nicht voll auszuschöpfen.“	☐
13	„Ich verkaufe den attraktiven Bedarf, die Größe und das Wachstumspotenzial meiner Firma.“	☐
14	„Ich verlange Transparenz und neutralisiere eine angekündigte Preiserhöhung mit der Preisstrukturanalyse sowie mit Verweis auf die Preishistorie .“	☐
15	„Ich bin von einem versuchten Priming des Verkäufers unbeeindruckt und beende diesen bezweckten Erzählmodus .“	☐
16	„Ich verbessere bei mächtigen Lieferanten die Beziehung, indem ich den Verkäufer hofiere .“	☐
17	„Ich wäge ab, ob ich in einem Side-Meeting mit einem Mitglied aus dem Team des Verkäufers eine tragfähige Lösung in ruhiger Atmosphäre entwickeln kann.“	☐
18	„Ich treibe einen oberflächlichen Verkäufer mit intensiven und tiefgehenden Präzisierungsfragen immer mehr in die Enge.“	☐
19	„Ich kontriere Falschaussagen des Verkäufers sofort, damit diese nicht unwidersprochen im Raum stehenbleiben.“	☐
20	„Ich beachte interkulturelle Besonderheiten , werde mich dadurch aber nicht unnötig zum Wohle des Verkäufers verbiegen.“	☐