

ARBEITSHILFE

15 erprobte Vorgehensweisen bei Pattsituationen in Verhandlungen

In festgefahrenen Verhandlungen müssen Sie neben den klassischen Verhandlungstaktiken zusätzliche Vorgehensweisen einplanen, um aus der schwierigen Position mit wenig Macht herauszukommen. Hans-Christian Seidel hat Ihnen dazu 15 praxisrelevante Tipps zusammengestellt.

NR.	PARAMETER	VORGEHENSWEISEN 
1	Abschlussinteresse	Prüfen Sie, ob beim Verkäufer im ersten Meeting überhaupt ein Abschlussinteresse erkennbar ist. Wenn nein, brechen Sie die erste Runde zeitnah ab.
2	Mehrere Levels mit wechselnden Teams	Planen Sie bei festgefahrenen Verhandlungen mehrere Runden ein. Schließen Sie den Einsatz wechselnder Teams auch auf höheren Hierarchieebenen nicht kategorisch aus.
3	Side-Meetings	Führen Sie bei eintretenden Sackgassen oder sich verhärtenden Fronten in den Pausen bewusst konstruktive Side-Meetings mit einem kompromissgeneigten Verkäufer durch.
4	Eskalieren	Wenn Sie als Einkäufer mit einem beharrlichen Verkäufer nicht weiterkommen, müssen Sie in der Verhandlung unweigerlich die nächsthöhere Hierarchiestufe einbeziehen.
5	Schnittmengen	Suchen Sie im Vorfeld die bereits vorhandenen oder möglichen Schnittmengen heraus.
6	Perspektivwechsel	Nehmen Sie einen Perspektivwechsel vor, um zu prüfen, ob Ihre Ansichten zu beharrlich sind und ein anderer Weg auch möglich wäre.
7	Ausklammern von Agendapunkten	Klammern Sie zunächst nebensächliche Agendapunkte aus, die den Fortgang der Verhandlung blockieren und auch später noch lösbar sind.
8	Aufzeigen von Lösungen	Zeigen Sie stets aktiv mögliche Lösungen auf, um Ihrem Ziel näherzukommen.
9	Zwischenergebnisse	Halten Sie fest, dass erzielte Zwischenergebnisse, die verbindliche Ausgangssituation und der gesicherte Besitzstand Grundlage für die nächste Runde sind.
10	Kein goldener Weg	Akzeptieren Sie, dass es in kniffligen Verhandlungen keinen goldenen Weg gibt und das Ergebnis oft ein Mosaik aus verschiedenen und teils schwerfallenden Kompromissen ist.
11	Im Gespräch bleiben	Bleiben Sie bei vertagten Verhandlungen, in denen sich zunächst keine schnellen Einigungen abzeichnen, stets im Gespräch. Dies kann auch ein „Kuschel-Call“ mit Ihrem Verkäufer sein, in dem Sie bekunden, nach wie vor an einer Lösung interessiert zu sein.
12	Harte Ausgangsforderung	Stellen Sie in Erwartung eines nicht akzeptablen Erstangebots des Verkäufers eine harte Gegenforderung, um Ihre eigene Situation zu untermauern.
13	Hinterfragen des Niveaus	Wenn sich ein stets übertriebener Verhandlungsauftritt des Verkäufers abzeichnet, stellen Sie die berechnete Zwischenfrage: „Wollen wir uns wirklich auf dieses Niveau hinabgeben?“
14	Follow-up	Halten Sie bei vielen Punkten erzielte Zwischenergebnisse, verabschiedete Maßnahmen oder finale Ergebnisse fest. Gehen Sie diese zur Sicherheit am Schluss nochmals explizit mit dem Verkäufer durch.
15	Setzen Sie einen Ghost Negotiator ein	Nutzen Sie die Expertise eines externen Ghost Negotiators, der in einem Nebenraum bereitsteht, mit Ihnen in den Verhandlungspausen das weitere Vorgehen abstimmt und Ihnen wertvolle Tipps gibt.