

**ARBEITS HILFE**

# 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	<b>Abschlussinteresse</b>	Prüfen Sie, ob beim Verkäufer im ersten Meeting überhaupt ein Abschlussinteresse erkennbar ist. Wenn nein, brechen Sie die erste Runde zeitnah ab.	
2	<b>Mehrere Levels mit wechselnden Teams</b>	Planen Sie bei festgefahrenen Verhandlungen mehrere Runden ein. Schließen Sie den Einsatz wechselnder Teams auch auf höheren Hierarchieebenen nicht kategorisch aus.	
3	<b>Side-Meetings</b>	Führen Sie bei eintretenden Sackgassen oder sich verhärtenden Fronten in den Pausen bewusst konstruktive Side-Meetings mit einem kompromissgeneigten Verkäufer durch.	
4	<b>Eskalieren</b>	Wenn Sie als Einkäufer mit einem beharrlichen Verkäufer nicht weiterkommen, müssen Sie in der Verhandlung unweigerlich die nächsthöhere Hierarchiestufe einbeziehen.	
5	<b>Schnittmengen</b>	Suchen Sie im Vorfeld die bereits vorhandenen oder möglichen Schnittmengen heraus.	
6	<b>Perspektivwechsel</b>	Nehmen Sie einen Perspektivwechsel vor, um zu prüfen, ob Ihre Ansichten zu beharrlich sind und ein anderer Weg auch möglich wäre.	
7	<b>Ausklammern von Agendapunkten</b>	Klammern Sie zunächst nebensächliche Agendapunkte aus, die den Fortgang der Verhandlung blockieren und auch später noch lösbar sind.	
8	<b>Aufzeigen von Lösungen</b>	Zeigen Sie stets aktiv mögliche Lösungen auf, um Ihrem Ziel näherzukommen.	
9	<b>Zwischenergebnisse</b>	Halten Sie fest, dass erzielte Zwischenergebnisse, die verbindliche Ausgangssituation und der gesicherte Besitzstand Grundlage für die nächste Runde sind.	
10	<b>Kein goldener Weg</b>	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	<b>Im Gespräch bleiben</b>	Bleiben Sie bei vertragten 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	<b>Harte Ausgangsforderung</b>	Stellen Sie in Erwartung eines nicht akzeptablen Erstangebots des Verkäufers eine harte Gegenforderung, um Ihre eigene Situation zu untermauern.	
13	<b>Hinterfragen des Niveaus</b>	Wenn sich ein stets übertriebener Verhandlungsauftritt des Verkäufers abzeichnet, stellen Sie die berechtigte Zwischenfrage: „Wollen wir uns wirklich auf dieses Niveau hinabbegeben?“	
14	<b>Follow-up</b>	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	<b>Setzen Sie einen Ghost Negotiator ein</b>	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.	