

12 abwechslungsreiche Taktiken für Ihre erfolgreichen Verhandlungen

Wenn Sie in Ihren Verhandlungen stets nach Schema F vorgehen, machen Sie sich für den Verkäufer berechenbar und sind damit leicht manipulierbar. Chefredakteur Hans-Christian Seidel zeigt Ihnen hier 12 Verhandlungstaktiken, mit denen Sie überraschen.

NR.	TAKTIK	UMSETZUNG
1	Good-Guy-Bad-Guy-Methode mit Wechsel	2 Einkäufer beginnen mit der bekannten Good-Guy-Bad-Guy-Methode. Im passenden Moment tauschen die beiden Einkäufer auf ein vereinbartes Signal plötzlich die Rollen.
2	Krokodil-Methode	Ein Einkäufer führt die Verhandlung, während der 2. Verhandler sich im Laufe des Gesprächs selten oder gar nicht einschaltet. Erst kurz vor Ende tritt der 2. Einkäufer wie aus dem Nichts selbstbewusst auf.
3	Neutralisieren des starken Verhandlers	Um die Verhandlungsstärke eines hart auftretenden Verkäufers zu reduzieren, versuchen die Einkäufer, sich vermehrt dem ruhigeren Verkäufer zuzuwenden und ihn mehr zu integrieren, um die Wucht des stärkeren Verkäufers dadurch etwas auszuhebeln.
4	Pressing	2 Einkäufer machen im Sinne einer Bad-Guy-Bad-Guy-Methode gehörig Druck auf den Lieferanten.
5	Zerschneiden des roten Fadens	Um den Redefluss oder eine starke Phase des Verkäufers zu stören und ihn aus dem Konzept zu bringen, unterbricht der Einkäufer den Verkäufer kurz mit einem nebensächlichen Thema oder mit einfachen Fragen.
6	Hase-und-Igel-Methode	2 Einkäufer beginnen die Verhandlung. Nach einer Auszeit setzen zur Überraschung des Verkäufers 2 neue Einkäufer die Verhandlung mit einer geänderten Gangart fort.
7	Brinkmanship-Methode	Ein Einkäufer droht den Abbruch einer fortgeschrittenen Verhandlung an, um ein besseres Ergebnis zu erzielen. Mit diesem Szenario haben beide Parteien ein Problem, wenn sich der Verkäufer nicht mehr bewegt – auch der Einkäufer.
8	Chef-Methode	Der Einkäufer beginnt mit der Verhandlung. Mittendrin platzt zur Verwirrung des Verkäufers der Chef herein, lässt sich updaten und macht eine knallharte Ansage an den/die Verkäufer.
9	Columbo-Methode	Der Einkäufer wirkt zurückhaltend, verunsichert oder verwirrt. Dadurch fühlt sich der Verkäufer sicherer und wird mitteilbarer. Diese Sicherheit nimmt ihm der Einkäufer, der auf einmal durch die neuen Informationen sehr robust auftritt.
10	Guter-Freund-Methode	Der Einkäufer ist sehr freundlich, charmant, weltmännisch und schafft bewusst eine gute Stimmung. Dadurch erwartet er ein besseres Ergebnis im Sinne einer Ehrensache.
11	Motzer-Methode	Der Einkäufer schmiert dem Verkäufer die ganzen Reklamationen und verspäteten Liefertermine nochmals aufs Brot, um dadurch eine Preiserhöhung gänzlich zu vermeiden, da der Verkäufer spüren soll, dass dafür gerade nicht der passende Moment ist.
12	Methode des Aussitzens	Wenn ein Projekt oder eine Anfrage für einen Verkäufer attraktiv ist, spielt der Einkäufer auf Zeit, deutet Folgetermine an und hält sich mit Begeisterung zurück, bis der Verkäufer weitere Zugeständnisse macht.