

ARBEITSHILFE

Mit diesen Tipps übernehmen und behalten Sie die Verhandlungsführung

Mitentscheidend für Ihren Verhandlungserfolg ist, dass Sie die Gesprächsführung übernehmen – und behalten. In der nachfolgenden Übersicht gebe ich Ihnen zahlreiche Tipps, wie Sie dies in Ihren Verhandlungen immer mehr umsetzen.

NR.	PARAMETER	TIPPS ZUR ÜBERNAHME UND BEIBEHALTUNG DER GESPRÄCHSFÜHRUNG
1	Organisation	<ul style="list-style-type: none">  Zeigen Sie mehr Initiative bei Verhandlungen, die sich lohnen.  Stimmen Sie federführend die Agenda mit dem Verkäufer ab.  Bestimmen Sie die Themenreihenfolge und legen Sie die Schwerpunkte fest.  Bereiten Sie die Verhandlung vor.  Wählen Sie den Verhandlungsraum aus und legen Sie die Sitzordnung fest.  Kümmern Sie sich um das technische Equipment.  Erstellen Sie das Protokoll.
2	Zeit	<ul style="list-style-type: none">  Legen Sie die Gesprächsdauer fest.  Erstellen Sie bei einem längeren Gespräch einen genauen Ablaufplan.
3	Auftritt	<ul style="list-style-type: none">  Übernehmen Sie gleich die Gesprächsführung.  Setzen Sie Ihren Anker zuerst.  Behalten Sie den Fokus über Ihre Themen.  Beobachten Sie die Teilnehmer und sprechen Sie Auffälligkeiten an.  Lassen Sie sich bei Überraschungen nicht aus der Bahn werfen und reagieren Sie souverän.  Agieren Sie! Wechseln Sie nicht in den Reaktionsmodus.  Halten Sie Zwischenergebnisse fest.  Bestimmen und verschärfen Sie das Tempo.  Lassen Sie sich im Lauf des Gesprächs die Gesprächsführung nie entreißen.  Holen Sie sich die Gesprächsführung unverzüglich zurück, falls sie Ihnen doch mal entglitten sein sollte.  Achten Sie darauf, dass das Zeitlimit eingehalten wird, damit wichtige Agenda-Punkte nicht unter den Teppich gekehrt werden.  Bauen Sie Druck auf, wo nötig.  Nehmen Sie auch mal Spannung raus.  Halten Sie das Gespräch aufrecht.
4	Mimik	<ul style="list-style-type: none">  Verstärken Sie wichtige Aussagen mit einem direkten Blickkontakt.
5	Sitzhaltung	<ul style="list-style-type: none">  Sitzen Sie aufrecht und strahlen Sie Entschlossenheit aus.
6	Artikulation	<ul style="list-style-type: none">  Sprechen Sie mit ruhiger Stimme und modellierend.  Sprechen Sie deutlich in einer angemessenen Lautstärke.  Werden Sie am Ende eines Satzes nicht leiser.
7	Redefluss des Verkäufers	<ul style="list-style-type: none">  Unterbrechen Sie den Verkäufer, wenn er absichtlich Ihren Fragen ausweicht.  Lassen Sie keine Nebenkriegsschauplätze zu.  Unterbrechen Sie einen eventuell ausgedehnten Redefluss des Verkäufers.  Beenden Sie wenig zielführende Diskussionen.
8	Eigenschaften	<ul style="list-style-type: none">  Entwickeln Sie mentale Stärke.  Seien Sie selbstbewusster.  Seien Sie von sich überzeugt.  Seien Sie sich Ihrer Macht bewusst.
9	Rhetorik	<ul style="list-style-type: none">  Reagieren Sie schlagfertiger.  Hinterfragen Sie die Aussagen des Verkäufers bei Unklarheiten oder zweifelhaftem Inhalt.  Setzen Sie Ironie ein.  Kontern Sie Aussagen des Verkäufers.  Lassen Sie Behauptungen nicht unwidersprochen.  Nehmen Sie kein Blatt vor den Mund.  Weichen Sie Konflikten nicht aus.  Sprechen Sie aufgedeckte Schwächen an.
10	Sprache	<ul style="list-style-type: none">  Sprechen Sie im Indikativ.  Vermeiden Sie abschwächende Füllwörter wie „eigentlich“.  Vermeiden Sie abschwächende Formulierungen wie „Was könnten Sie da machen?“ oder „Ich könnte mir vorstellen ...“.