

# 6,75% Zinsen Geldanlage

eev-ag.de/Festgeld\_Alternative

Kapitalanlage vom Energieversorger 6,75% Zinsen, ab 5000€, kein Agio



Gründung Marketing Finanzen Management IT & Technik Recht & Gesetze Versicherungen Magazin Videos

Marketing & Vertrieb

| 4. Februar 2014

## Verhandlung: 4 Strategien für erfolgreiches Geschäfte machen



Wer sich in einer **Verhandlung** auf seine Intuition verlassen will, überlässt eigentlich dem Zufall das Feld. Deshalb ist es umso wichtiger, die vier klassischen Strategien quasi als Pfeile im Köcher zu haben. Und diese mittels der richtigen Taktik umzusetzen.

Welche Vorgehensweise im Einzelnen die Richtige ist, hängt von der jeweiligen Situation, dem zu verhandelnden Umstand und nicht zuletzt von den Menschen ab, die am Gespräch beteiligt sind.

### 1. Partnerschaft

Zur Strategie der Partnerschaft gehören:

- Wertschätzung
- Respekt
- Achtung

Wer eine langfristige Beziehung mit dem Verhandlungspartner anstrebt, oder gar auf ihn angewiesen ist, greift zu dieser Methode. Über **Gemeinsamkeiten** reden, bevor die Differenzen auf den Tisch kommen, ein angenehmes **Gesprächsklima** herstellen und ein Gleichgewicht aus Geben und Bekommen anzustreben, sind die kleinen Schritte bei der partnerschaftlichen Verhandlung. So gelingt eine **Win-win-Situation**, in der beide Parteien die Vorteile als größer erachten als die hinzunehmenden Nachteile.

### Geldanlage Schweiz - 12%

sharewoodag.com/Schweizer-Re...

12% Rendite im Jahr - EURO frei - ohne Risiko & zu 100% steuerfrei!

Google-Anzeigen

### 2. Druck erzeugen

**Zeitdruck**, den Verhandlungspartner in die Enge treiben, **Preis- und Kostendruck** oder der Hinweis auf den Wettbewerber. Ob Sie dem Gegenüber drohen, auf einen Anschlussstermin hinweisen oder eigene Berechnungen zu Rohstoffkosten anstellen, die denen des Lieferanten widersprechen - Druck zwingt den Verhandlungspartner zum Handeln. Und verleitet ihn möglicherweise zu einem Fehler.

Beim Thema Druck sind aber auch die **moralischen Grenzen** fließend: Heiligt der Zweck die (unfairen) Mittel? Wenn etwa zu Beleidigungen oder aggressivem Verhalten gegriffen wird, um die eigenen **Verhandlungsziele** zu verwirklichen? Sicher ist, wer gut vorbereitet ist, muss die schmutzigen Tricks gar nicht erst auspacken, weil er in der Verhandlung von Anfang an die Nase vorn haben wird. Und: schlechter Stil ist meistens kein **Zeichen von Stärke**.

### 3. Ausweichen

Manche Dinge erledigen sich von selbst. Wer sich nicht festlegen will oder kann, wählt diese Methode. Keinen passenden Termin zu finden, im Urlaub zu sein oder eine größere Softwareumstellung zu leisten, sind Mittel, einer Verhandlung schon im Vorfeld ausweichen.

Aber auch während des Gesprächs ist es legitim, die Toilette aufzusuchen, eine Rücksprache mit dem Chef führen zu wollen oder eine **zeitschindende Gegenfrage** zu stellen. Insbesondere wenn das Gegenüber Druck ausübt, einen Strategiewechsel zu überdenken oder die Fassung zurück zu gewinnen.

Google-Anzeigen

 Suchen

Artikel durchsuchen...



## Kostenloser Businessplan

unternehmenswelt.de/Businessplan

Konzept kostenfrei erstellen - Gründungszuschuss Arbeitsagentur!

Google-Anzeigen

## WISSEN für alle!



- » Newsletter
- » Magazin-Archiv
- » kostenloses PDF-Abo
- » Print-Abo
- » Mediadaten

## Was gibt's noch zum Thema?



Die Kunst des Verhandlens: So machen Sie keine Fehler!



5 Strategien mittelständischer Marktführer



Strategien erfolgreich entwickeln!



Die beliebtesten Marketing-Strategien für die Weihnachtssaison 2012 [Infografik]



Tradition oder Innovation? Familienunternehmen brauchen neue Strategien

Google-A

12% - € Geldan

sharewood

Legal in d anlegen - rentabel &

Singles Chat

Online Marktfc

Bachelr Studier

## 4. Nachgeben

Wer Nachgeben im Vorfeld plant, muss diese Strategie nicht als Notlösung einsetzen. Man ist dann bereit, bestimmte Forderungen oder **Bedingungen zu akzeptieren**, und nimmt diese beispielsweise als Anlass, das Gegenüber ebenfalls zum Nachgeben zu bringen.

Weiteres zu: geschäftspartner, Handlungsstrategie, partnerschaft, strategie, verhandlung, Win-Win



### Frieder Gamm

Frieder Gamm ist Verhandlungsexperte. Während seiner langjährigen Tätigkeit im Einkauf und Vertrieb hat er für die Porsche AG in Stuttgart jede Verhandlungstaktik selbst erlebt, angewandt und abgewehrt. Sein Spezialgebiet: in scheinbar ausweglosen Situationen den Turnaround zu schaffen. In seinen Vorträgen präsentiert der Business-Speaker „Menschen, auf die niemand auch nur einen Cent gewettet hätte“ – und die am Ende durch die richtige Vorbereitung und Strategie trotzdem als Sieger hervorgingen.

[Zum Profil von Frieder Gamm](#)

0 Kommentare



Die Diskussion starten...

Beste ▾

unternehmer.de

Teilen

Einloggen ▾

Schreiben Sie den ersten Kommentar.

AUCH AUF UNTERNEHMER.DE

WAS IST DAS?

### „Wie viel geben die Deutschen für Weihnachtsgeschenke ...

Ein Kommentar • vor 2 Monaten



Spaans — Die Infografik erläutert interessante Informationen. Nach dem ...

### Advents-Gewinnspiel: Wir verlosen 3 ungewöhnliche ...

4 Kommentare • vor 2 Monaten



Andreas Roth — Schönen guten Tag. Für ein gutes Zeitmanagement finde ich es ...

### Alkohol während der Arbeitszeit: Betroffene Berufe, ...

Ein Kommentar • vor 3 Monaten



Marcus — Richtig gefährlich kann Alkohol trinken (je nach Berufsgruppe) dann ...

### SEO für Bilder: So klettern Sie in den Google-SERPs nach oben!

2 Kommentare • vor 12 Tagen



Annkathrin Seitz — Hallo Sabine, danke für deinen Kommentar. Ich hatte noch nie Probleme ...

Abonnieren

Disqus deiner Seite hinzufügen

## Wir haben Bücher!

» [Der unternehmer.de-Buchshop](#)



Webolution



Kreativ trotz Krawatte



facebook-ads

[Impressum](#) [Bildnachweis](#) [AGB](#) [Datenschutz](#) [Mediadaten](#) [About](#) [Nutzungsbasierte Onlinewerbung](#)  [Alle Artikel](#) [Alle Tags](#) [Autor werden](#)

**iqdmittelstand.net**  
powered by iq digital