

Stellenmarkt

**KARRIERE**

[Weitere Artikel](#)

**Vier Strategien, die zum Erfolg führen**  
**Erfolgreich verhandeln in der IT**

01.02.2015 | von [Michael Sudahl \(Experte\)](#) [Experte werden!](#)

PDF | eBook | XING +1 Gefällt mir Twittern i



Foto: Frieder Gamm

**IT-Mitarbeiter sehen sich täglich vor einer Vielzahl von Verhandlungen. Mehr als 100 solcher Kräftenessen absolvieren wir am Tag, die meisten davon sind uns gar nicht bewusst.**

Auch wenn wir nicht im IT-Einkauf oder dem Vertrieb arbeiten, müssen wir uns täglich durchsetzen: gegen den Chef, den Kollegen oder den Zulieferer. 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.



In wichtige Verhandlungen sollte man nicht unvorbereitet gehen.  
Foto: Frieder Gamm

**Druck**

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", rät Verhandlungsexperte Frieder Gamm seinen

Seminarteilnehmern.  
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

**Jetzt Apple gewinnen!**  
Bestellen Sie unser TecChannel-News gewinnen Sie ein A  
**Jetzt teilne**  
\*Aktion gilt nur für Gesch

**TecChannel-sichern!**



[Jetzt Premium-Berei](#)

**JOBS SUCHEN**

- Senior Program**  
?ber OPTARES
- System Integra**  
PAYBACK Gmbh
- IT-Senior Analy**  
Media-Saturn IT
- IT-Consultant S**  
Media-Saturn IT
- IT-Active Direct**

auspacken, weil er in der Verhandlung von Anfang an die Nase vorn haben wird", weiß Gamm. Und: schlechter Stil ist meistens kein Zeichen von Stärke.

## Partnerschaft

Wertschätzung, Respekt und Achtung gehören zu dieser Strategie. "Wer eine langfristige Beziehung mit dem Verhandlungspartner anstrebt, oder gar auf ihn angewiesen ist, greift zu dieser Methode", attestiert der Verhandlungsexperte. 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", erläutert der Verhandlungsexperte.

## 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", rät Frieder Gamm. 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, eine Möglichkeit, einen Strategiewechsel zu überdenken oder die Fassung zurück zu gewinnen.

## Nachgeben

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

[Newsletter bestellen und ein iPhone 6 gewinnen!](#)

### Karriere-Tipp!

**Aktuelle Jobangebote** aus dem IT-Bereich finden Sie im [Stellenmarkt](#) von TecChannel. Sie können dort individuell nach einem Job in Ihrer Region suchen. Oder Sie nutzen einfach die vorkonfigurierte Suche für: [Admins](#), [Programmierer](#), [IT-Leiter](#), [IT-Manager](#), [IT-Berater](#)

### Das könnte Sie auch interessieren



#### Empfehlenswerte Linux-Distributionen für Desktops

Ob Erstkontakt, Folgeversion oder Systemwechsel - das Angebot an Linux-Distributionen ist vielfältig. Und keineswegs... [mehr](#)



#### Typisch Ford:

mit leuchtendem Beispiel voran [mehr](#)

ANZEIGE

### Windows 10 - Das Upgrade gibt es ein Jahr kostenlos

Nach dem Erscheinen von Windows 10 wird es das Upgrade für Nutzer von Windows 7,

[suchen](#) kostenlose Newsletter | [RSS](#)

Media-Saturn IT·

Aktuell finden Sie i  
TecChannel-Stellen

**Suchworte eingel**

Zur Detailsuche

### FEATURED LINKS

IT Infrastrukturen

Mehr Produktivität

Server-Überwachung