



## Erfolgreich verhandeln – ein Kinderspiel?

**Was sind Verhandlungen?**

Unter Verhandlungen verstehen viele die klassischen Gespräche um Preise zwischen Einkauf und Außendienst oder Gehaltsverhandlungen oder die Verhandlungen zwischen Unternehmensleitung und Betriebsrat. Doch wenn wir genauer hinschauen, sind auch viele kleine Gespräche Verhandlungen: Wir verhandeln um Termine oder andere Zusagen – selbst im privaten Bereich verhandeln wir um gemeinsame Aktivitäten. Also müssten wir doch Verhandlungsprofis sein – oder?

**Was zeichnet eine gute Verhandlung aus?**

Dass es beiden hinterher gut geht – das sind die sogenannten Win-Win-Gespräche. Das bedeutet, dass es ein Geben und Nehmen auf beiden Seiten gibt. Bei einer guten Verhandlung wird das Ergebnis von beiden Seiten getragen und umgesetzt.

**Was sollte ich vor einer Verhandlung tun?**

Hier einige Punkte, die Sie beachten sollten:

Vorbereitung	Beispiel (Gehaltsverhandlung)
Legen Sie ein Ziel konkret fest (messbar, mit Zeitpunkt) mit Unter- und Obergrenzen	Ich möchte ab dem 1. September 200 EUR mehr Gehalt pro Monat. Ich will mindestens 150 EUR Gehaltserhöhung, toll wären 250 EUR
Überlegen Sie sich Alternativen	Wenn eine Gehaltserhöhung nicht möglich ist, bin ich mit einer Direktversicherung oder einem Firmenwagen oder einer Weiterbildungsmaßnahme etc. auch einverstanden
Zeigen Sie Nutzen für Ihren Gesprächspartner auf	Mit der Gehaltserhöhung übernehme ich die Projektverantwortung XY ohne Überstunden abzurechnen
Überlegen Sie sich vorher Argumente für evtl. Einwände	Sicher ist der Markt gerade „eng“, doch mit dem neuen Projekt eröffnen wir uns neue Chancen Klar, dass ich damit mehr als Mitarbeiter XY bekomme, doch ich habe Projektverantwortung

*Fortsetzung nächste Seite*

## Erfolgreich verhandeln – ein Kinderspiel?, *Fortsetzung*

Was sollte ich vor einer Verhandlung tun? (Fortsetzung)

Vorbereitung	Beispiel (Gehaltsverhandlung)
Überlegen Sie sich vorher, wie Sie starten	„Frau Meier-Müller-Schulze, wie angekündigt möchte ich mit Ihnen über mein Gehalt sprechen. Es steht zurzeit das Projekt XY an. Dieses Projekt übernehme ich gerne. Für die zusätzlichen Leistungen möchte ich mit Ihnen über eine Gehaltserhöhung sprechen.“

Einige Tipps und Tricks für Verhandlungen

- Vermeiden Sie konfrontative Sitzordnungen (gegenüber) – setzen Sie sich lieber über Eck
- Wenn Sie Verhandlungen leiten, nutzen Sie die Raumpsychologie (bestimmte Plätze im Raum sind „mächtiger“ als andere, die Tür im Rücken verunsichert viele Gesprächspartner)
- Hören Sie am Anfang viel zu – nur wenn Sie viel über den Anderen wissen, können Sie ihn in Ihre Verhandlungsstrategie einbinden
- Sie verhandeln mit Menschen, nicht mit Sachen – seien Sie aufmerksam für Ihr Gegenüber, nutzen Sie den Small-Talk
- Visualisieren Sie wichtige Punkte der Verhandlung – so vermeiden Sie Wiederholungen und bekommen Vielschwätzer in den Griff
- Bieten Sie in schwierigen Verhandlungen kleine Teilsiege auf für Sie unwichtigen Feldern an – so ist Ihr Gegenüber bereiter, Ihnen auf für Sie wichtigen Feldern Zugeständnisse zu machen
- Achten Sie auf den richtigen Zeitpunkt für die Verhandlung – konfliktbeladene Verhandlungen können gut in einem Leistungstief liegen, es ist dann nämlich leichter sich zu einigen

Gut gerüstet?

Dann bleibt uns nur noch, Ihnen viel Erfolg und vor allem Spaß bei Ihren Verhandlungen zu wünschen!

Herzliche Grüße von den Verhandlungs-Profis

*Christine Maurer*