Leitfaden 2: Zwei Verhandlungsansätze

Um bei unterschiedlichen Interessen, Erwartungen und Zielen eine Einigung finden zu können, die für alle Parteien akzeptabel und idealerweise sogar vorteilhaft ist, müssen Sie verhandeln.

Aus dem Video kennen Sie bereits die beiden grundlegenden Verhandlungsansätze:

- **JA + Bedingung**
- **NEIN + Gegenvorschlag**

Bereiten Sie sich auf die Verhandlung vor

a) Klären Sie Ihren Standpunkt:

Egal, ob Sie die Sichtweise Ihres Gegenübers bereits kennen oder nicht, überlegen Sie sich auf jeden Fall im Vorfeld, welche Ihrer Vorschläge und Forderungen für Sie unumstößlich sind und wo es auch Flexibilität gibt.

- *Welche meiner Interessen, Vorschläge, Forderungen sind für mich am wichtigsten?*
- *Was ist für mich nicht verhandelbar? Wovon werde ich nicht abrücken?*
- *Was ist meine Mindestforderung, die ich auf jeden Fall durchsetzen möchte?*
- *Was ist für mich nicht ganz so wichtig? Wo bin ich kompromissbereit?*

b) Definieren Sie Ihre Verhandlungspositionen, speziell wenn Sie die Forderungen der Gegenseite (mehr oder weniger) kennen.

Wenn Sie bereits im Vorfeld einer Diskussion wissen oder zumindest vermuten, welchen Standpunkt Ihr Gegenüber vertritt und welche Forderungen er/sie stellen wird, können Sie sich Ihre Bedingungen und Gegenvorschläge auch schon im Vorfeld überlegen.

- *Unter welchen Bedingungen bin ich bereit, auf die Forderung X einzugehen? Was muss dafür gegeben sein?*
- *Welche Gegenforderung kann ich stellen?*
- *Welchen Gegenvorschlag könnte ich machen?*
- *Was brauche ich von der Gegenseite, damit ich meinen Teil beitragen kann?*

Berücksichtigen Sie in Ihrer Vorbereitung, dass Ihre **Verhandlungsmasse** typischerweise aus den folgenden Aspekten besteht:

- Verhandeln über die Zeitschiene
- Verhandeln über die Menge dessen, was gefordert ist
- Verhandeln über die Qualität (z.B. den Detaillierungsgrad eines Reports)
- Verhandeln über die benötigten Ressourcen

Nehmen Sie sich also etwas Zeit, um Ihre Verhandlungsposition vorzubereiten. Für den Fall, dass Sie von Forderungen überrascht werden, erbitten Sie sich etwas Zeit, um das Thema zu prüfen.

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg bei Ihren zukünftigen Verhandlungen! 😊