



SCHRANNER
NEGOTIATION
INSTITUTE

Schwierige Verhandlungsführung

Andreas Goßen

Schranner Negotiation Institute

Hamburg, 29.01.2018 – 3. Zukunftsforum Rettungsdienst

Zum Einstieg...



Bestimmen Sie immer den nächsten Schritt

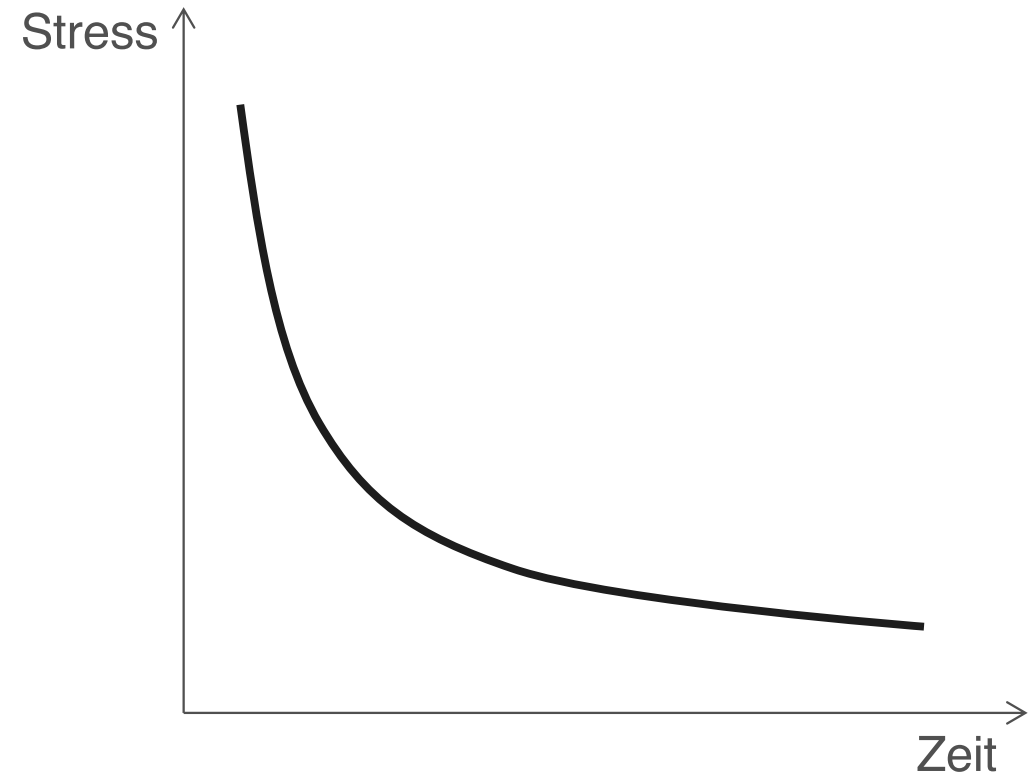
Verhandlungen als Prozess verstehen:



- Zielformulierung
- Agenda Setting
- Informationsgewinnung
- Stabilisierung des Verhandlungspartners
- Light Social Conversation
- Analyse des Gegenübers
- Umgang mit Konflikten
- Einsatz von Taktiken
- Einigung oder Abbruch
- Umsetzung in Praxis
- Kontrolle
- Nachverhandlung

Der Einstieg: Fehler zu Beginn vermeiden

1. Positiv einsteigen → Stabilisieren
2. Gemeinsamkeiten betonen
3. Konsequenz loben → technisch positive Aussagen
4. Mitschreiben
5. Zuhören



„Könnten Sie sich vorstellen,
dass...“

Vermeiden Sie zu argumentieren

Demands	Priority	Responsible
Demand 1	R	Name
Demand 2	Y	Name
Demand 3	G	Name
Demand 4	G	Name
Demand 5	R	Name
Demand 6	R	Name
Demand 7	Y	Name
Demand 8	G	Name
Demand 9	Y	Name
Demand 10	R	Name

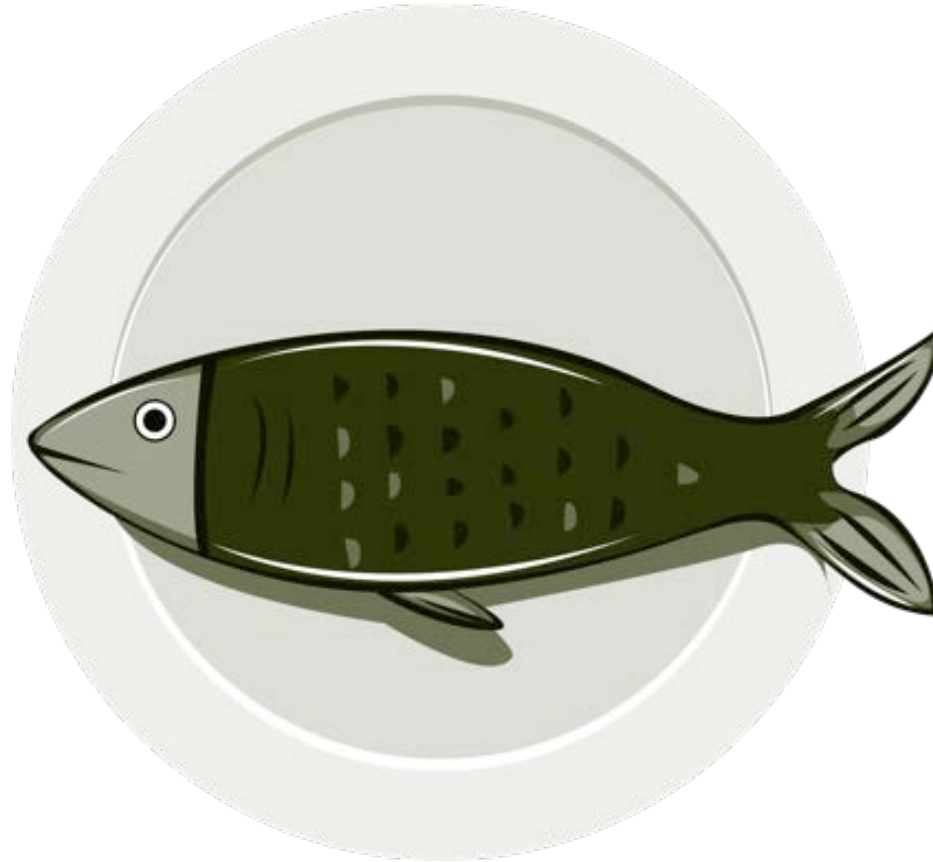
Red

Yellow

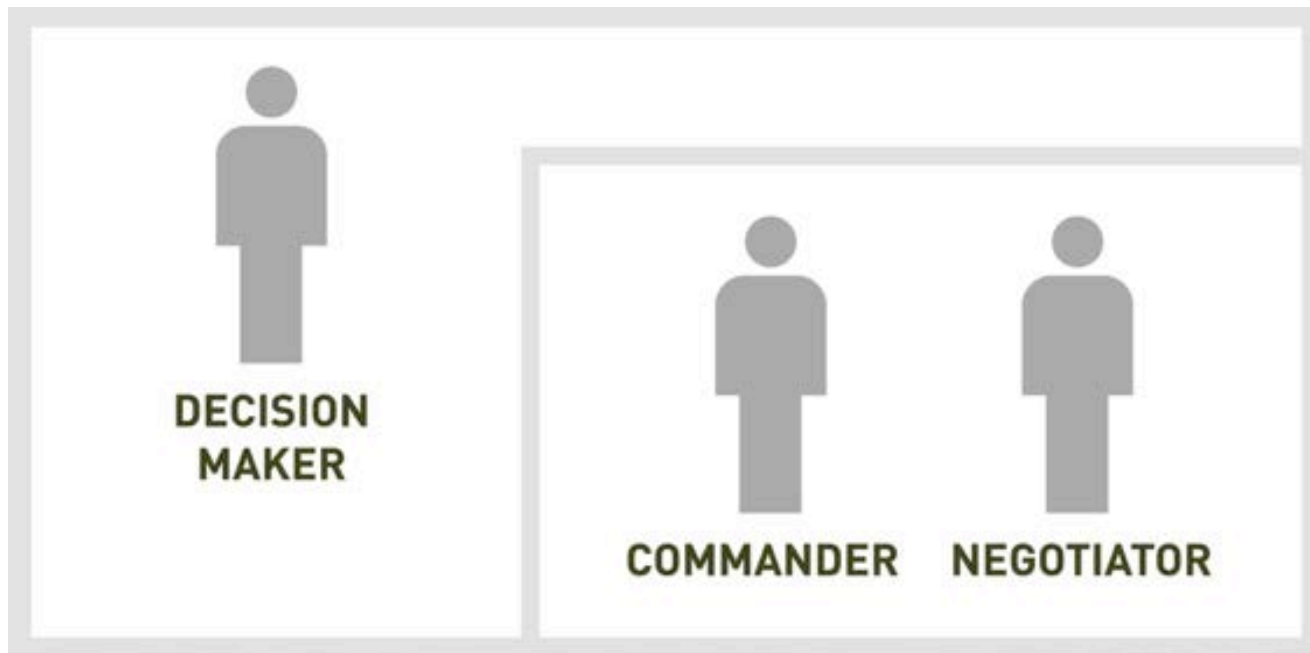
Green

must have
should have
nice to have

Put the fish on the table



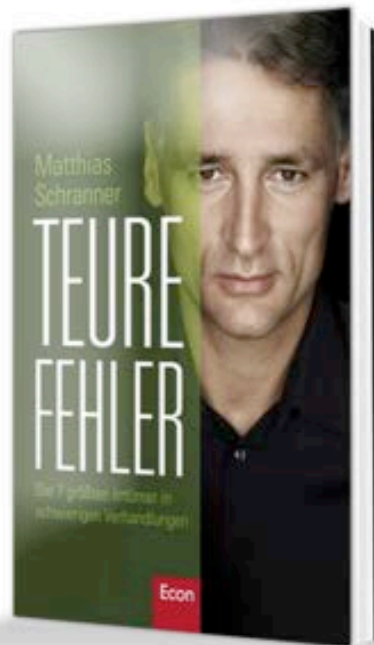
Verhandlungsteam mit klarer Rollenverteilung



Die 7 wichtigsten Prinzipien

1. Bestimmen Sie immer den nächsten Schritt
2. Stabilisieren Sie Ihren Verhandlungspartner zu Beginn
3. Legen Sie sich nicht zu früh fest – „schwierig“
4. Vermeiden Sie Rechthaberei
5. „*Put the fish on the table*“
6. Je schwieriger die Verhandlung, desto kleiner das Team
7. Bleiben Sie immer im Verhandlungsmodus

Literatur





Schranner Negotiation Institute

Das SNI – Schranner Negotiation Institute ist das weltweit führende Beratungsunternehmen in der Unterstützung von schwierigen Verhandlungen.

Wir sorgen für Klarheit und Stabilität in den entscheidenden Momenten. Zahlreiche „Fortune 500“-Unternehmen werden mit unserer Negotiation Scorecard® unterstützt.

Wir analysieren Machtpositionen, internes und externes Beziehungsmanagement und konzipieren einen stabilen und erprobten Verhandlungsprozess. Wir bilden alle beteiligten Manager zu professionellen Verhandlungsführern aus und implementieren neue Strategien im Unternehmen.

Das SNI ist eine AG mit Sitz in Zürich, Schweiz.

Kontakt

Schranner AG
Limmatstraße 260
CH-8005 Zürich

Andreas Goßen
E-Mail andreas.gossen@schranner.com
Tel +41 44 515 46 19
Fax +41 44 515 46 17

Weitere Artikel:

- [10 myths about negotiations](#)
- [The right understanding of different cultures in difficult negotiations](#)
- [The 10 biggest mistakes of young professionals](#)



[@andreasgossen](https://twitter.com/andreasgossen)