

MATTHIAS SCHRANNER

Der Verhandlungs führer

**Ein Führer durch Verhandlungen,
bei denen ein Scheitern nicht in Frage kommt**

ecowin)

Inhalt

Prolog

Teil i

Die Vorbereitung

1 *Entscheiden Sie, ob Sie verhandeln sollen*

Die Alternativen zur Verhandlung

Was passiert, wenn Sie nichts tun?

Schritte zur Entscheidungsfindung

Wann ist der richtige Zeitpunkt für eine Verhandlung?

Was tun bei einer Fehlentscheidung?

2 *Bestimmen Sie Ihr Verhandlungsziel*

Formulieren Sie einen Zielbereich

Setzen Sie Zwischenziele

Nutzen Sie die SMART-Formel

Bringen Sie Ihre Ziele in eine zeitliche Reihenfolge

3 *Prüfen Sie jede Information doppelt*

Die Informationsbeschaffung

Nutzen Sie das Information Board

Der Double-Check

4 *Verhandeln Sie in einem Team*

Die Rolle des Negotiators

Die Rolle des Commanders

Die Rolle des Decision Makers

5 *Checkliste zur Vorbereitung*

Bereiten Sie die Verhandlung mit einer Checkliste vor

Fragenkatalog zur Vorbereitung einer Verhandlung

Die Strategie

8 *Formulieren Sie Ihre Strategie*

Die Strategie gibt den Korridor vor
Die grundsätzlichen Überlegungen
Die fünf Alternativen als Eckpfeiler

Der Einstieg in die Verhandlung

7 *Taktieren Sie beim Einstieg*

Warm-up

Stellen Sie sich mit Ihrem Verantwortungsbereich vor

Hinterfragen Sie die Kompetenz Ihres Verhandlungspartners

Kulturelle Besonderheiten

Vereinbaren Sie Spielregeln

Erstellen Sie eine Agenda

Wichtige Tipps zur Agenda-Erstellung

8 *Drei taktische Alternativen des Einstiegs*

Sie stellen selbst eine hohe Forderung

Sie warten auf die Forderung und spielen auf „Treffen in der Mitte“

Sie warten ab

9 *Steigen Sie in emotionale Verhandlungen emotional ein*

Verstehen Sie die Sichtweise Ihres Verhandlungspartners

Sprechen Sie die Gefühle Ihres Gesprächspartners an

Der Weg zu einer Vereinbarung

10 *Schaffen Sie den Verhandlungsgegenstand*

Suicide by cop

Schaffen Sie so viele Alternativen wie möglich

Sprechen Sie im Konjunktiv

Der Verhandlungsführer

11 *Versetzen Sie sich in Ihren Verhandlungspartner*

Zuhören

Fragen und Hinterfragen

Forderungen und Motive

12 *Die konstruktive Konfrontation*

Der Grundsatz der Reziprozität

Geben und Nehmen

Gemeinsamkeiten statt Gegensätze

Einbringen von eigenen Argumenten

Annehmen von akzeptablen Vorschlägen

Ablehnen von inakzeptablen Vorschlägen

13 *Der Umgang mit Stress*

Verschiedene Phasen der Stressdosis während einer Verhandlung

Der richtige Umgang mit Stress in schwierigen Verhandlungen

14 *Dosieren Sie Ihre Emotionalität*

Wege aus der Sackgasse

15 *Drei Möglichkeiten, um aus der Sackgasse herauszukommen*

Auge um Auge: „Tit for Tat“

Gemeinsamkeiten statt Gegensätze

Warnung statt Drohung

16 *Wann ist die Verhandlung abgeschlossen?*

Womit keiner gerechnet hat: Ein Beispiel aus der Drogenfahndung

Tatsächliches Ende der Verhandlung

nfß

Konkrete Tipps für die Praxis

Zusammenfassung der Verhandlungstipps

Anhang

Danke

Literaturverzeichnis