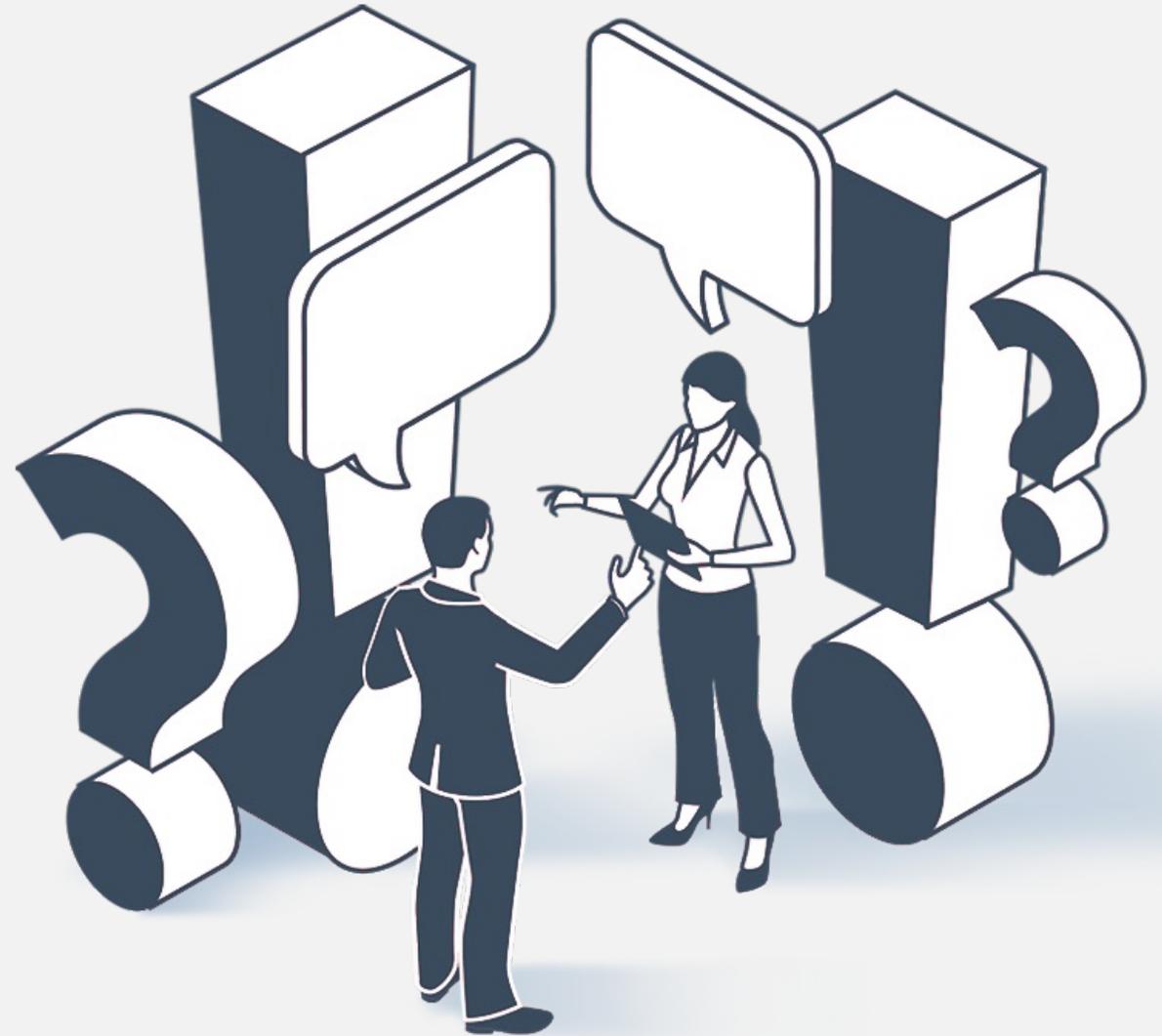


# Erfolgreich Verhandeln



**Susanne Schuller**

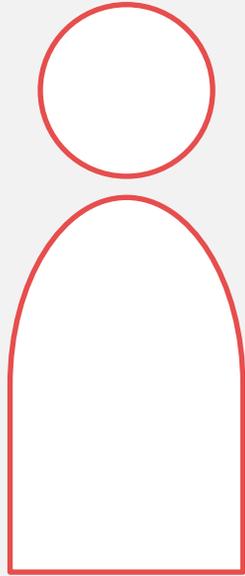
WIN – WIN  
Situation



~~fauler Kompromiss~~

# Verhandlungs-Modell





PERSON A

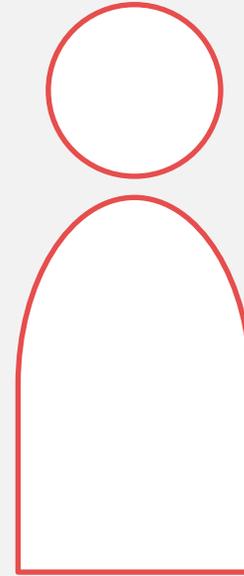
POSITION

EMOTION

INTERESSE



SACHE



PERSON B

POSITION

EMOTION

INTERESSE

# Verhandlungs-Prinzipien



**Prinzip 1**

**Menschen und Probleme getrennt behandeln**

**Prinzip 2**

**Fokus auf Interessen statt auf Positionen**

**Prinzip 3**

**Viele Alternativen entwickeln**

**Prinzip 4**

**Objektive Kriterien anwenden**

# Verhandlungs-Tricks





**Der Anker-Trick**



**Das unsichtbare  
Framing**



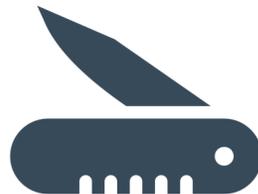
**Flinch & Crunch**



**beschränkte  
Verhandlungsmacht**



**Bogey**



**Salamitaktik**



**der künftige Wert**



**mehrere Runden**

# Verhandlungs-Tipps





Asymmetrien finden

Herausfinden, was dem anderen wichtig und mir nicht bzw. umgekehrt



gut vorbereiten

Bereits mit mehreren Lösungsvarianten zum Termin erscheinen



Fragen stellen

Falschen Vermutungen und Interpretationen vorbeugen



giftige Wörter vermeiden

keine Bewertungen und persönliche Zuschreibungen



Verhandlungs-Jiu-Jitsu

Wenn die Gegenseite nicht mitspielt –  
nachgebende Kunst

# Erfolgreich Verhandeln



**Danke und bis bald im Seminar!**