



„Sie bekommen nicht das, was Sie verdienen, Sie bekommen das, was Sie verhandeln. Nirgendwo sonst können Sie so viel Geld verdienen oder auch verlieren wie bei einer Verhandlung“, sagt Verhandlungsberater Professor Dr. Jack Nasher.

Verhandlungsgeschick ist in diesen schweren Zeiten wichtiger denn je. Derzeit sind wir alle mit hohen und teilweise überzogenen Forderungen interner und externer Parteien konfrontiert, denen wir wirkungsvoll begegnen müssen.

Zulieferer meinen oftmals, sie seien ein Nichts und ihre Kunden entscheide alles. Bei näherer Betrachtung zeigt sich jedoch, dass diese Kunden

Gemeinsam Werte schaffen

ihre Produkte ohne Zulieferer nicht herstellen können. Das beweist: Es gibt keine Macht in Verhandlungen. Jede Verhandlungspartei denkt nur, der andere hätte Macht.

Bei Verhandlungen geht es nicht darum, den anderen über den Tisch zu ziehen oder etwas durchzusetzen. Der Fokus einer Verhandlung liegt vielmehr auf den tatsächlichen Interessen der Parteien statt auf den Positionen.

Ein guter Verhandler ist daher auch offen, er ist fließend wie Wasser bei seiner Position und hart wie Stahl bei seinen Interessen. Schlussendlich soll jeder etwas geben, das für den anderen wertvoll ist, und so gemeinsam Mehrwert geschaffen werden.

„Welchen Mehrwert schaffen Sie für uns?“, fragt ein erfahrener Verhandlungsführer, der millionenschwere Lieferverträge verhandelt, stets sein Gegenüber. Er gibt Lieferanten in einer zweiteiligen Beitragsreihe, die in dieser Ausgabe auf Seite 12 beginnt, konkrete und praktische Tipps für das Vorbereiten und Führen von Verhandlungen.

Andrea Nowak

Andrea Nowak [andrea.nowak@hanser.de]



Die Software für Prozess- und Qualitätsmanagement



Prozesse Schnittstellen
 Berichte Risikomanagement
 Datenschutz LDAP
 Mehrsprachigkeit Formulare
 Maßnahmen Social QM
 WIKI QM IMS
 Validierung Matrixorganisation International
 Auditmanagement
 Schulungen Workflows
 Kennzahlen BPMN
 Gefahrstoffmanagement
 Compliance Fragenkataloge
 GxP Dokumente
 Qualifikationen KVP

ConSense GmbH
info@consense-gmbh.de
 Tel.: +49 (0)241 | 990 93 93-0
www.consense-gmbh.de

Kontaktieren Sie uns!