

Der TrainerPaar-Brief 09/08

Willkommen zurück nach einer längeren Sommerpause. In dieser und den nächsten Ausgaben erwarten Sie einige wertvolle Tipps für mehr Erfolg bei Ihren Verhandlungen.

Der Werkzeugkasten für maximalen Verhandlungserfolg.

Haben Sie sich schon einmal Gedanken darüber gemacht, wie oft am Tag Sie verhandeln? Und wann Sie damit angefangen haben, zu verhandeln? Und welche Strategie Sie verfolgen?

Aus meinem Seminar [Verhandeln 5.1](#):

Meine Hemdkauf-Strategie und Ihr Verhandlungserfolg

Im Seminar erzähle ich davon, wie ich vorgehe, wenn ich ein Hemd kaufe. Egal ob gezielt oder zufällig.

Wenn ich Hemden kaufe, folge ich einer erlernten, feststehenden Strategie, um zur Entscheidung zu kommen. Ausgelöst wird die Strategie durch einen visuellen Reiz: Ich sehe ein schönes Hemd (Muster, Farbe). Im nächsten Schritt meiner Strategie fasse ich das Hemd an: Ich prüfe die Stoffqualität. Wenn das Hemd den Test besteht, überlege ich anschließend, wozu das Hemd passt und ich überprüfe den Preis. Fällt auch dieser Schritt positiv aus, gehe ich zur Kasse: Die Entscheidung ist gefallen.

Meine Strategie in Kurzform: Visueller Reiz, Kinästhetische (Taktile) Überprüfung, Logische Überprüfung, Entscheidung.

Und wie ist das nun mit dem Verhandlungserfolg? Sie und Ihr Verhandlungspartner folgen bei Ihrer Entscheidung ebenfalls einer erlernten Strategie. Wenn Ihr Verhandlungspartner Ihre Strategie richtig bedient, wird er es leichter haben, Sie auf seine Optionen einzustimmen, also seinen Erfolg zu maximieren. Und das gilt natürlich auch umgekehrt, also für Ihren Verhandlungserfolg. Achten Sie also darauf, ob ein Verhandlungspartner Sie regelrecht „in seinen Bann zieht“. Möglicherweise spricht er genau Ihre Strategie an.

Und wie soll das funktionieren?

Wenn ein Verkäufer meine Strategie verbal bedient, dann kann sich das in etwa so anhören:

„Schauen Sie mal, was ich hier für ein schönes blaues Karo habe. Und die Stoffqualität ist echt klasse, fassen Sie mal an. Das ist ein Klassiker, der wunderbar zu Ihrem Anzug passt.“

Meine Reaktion: „Genau, das ist es.“

Wenn der Verkäufer mich verfehlt, klingt das möglicherweise so:

„Hier habe ich einen besonders edlen Stoff, fassen Sie mal an. Knitterarm, leicht zu bügeln und immer in Form. Das klings doch gut, oder? ...Wenn Sie mal schauen wollen...?“

Am Ende merkt der Verkäufer, dass ich nicht bei ihm bin, wird einen fragenden Ausdruck in den Augen haben und überlegen, weshalb ich nicht begeistert bin.

Zurück zu Ihrem Verhandlungserfolg: Möglicherweise ist Ihre Strategie etwas länger, folgt einer völlig anderen Reihenfolge und vielleicht gibt es auch eine Team-Strategie, die Sie beachten müssen.

Überlegen Sie jetzt doch mal, welcher Strategie Sie selbst beim Hemden- oder Blusenkauf, beim Kauf von Schuhen oder Anzügen oder was auch immer Sie nicht täglich kaufen, folgen. Möglicherweise haben Sie für viele Dinge die gleiche Strategie. Und Ihr Partner, Ihre Partnerin eine ganz andere. Meine Frau folgt zum Beispiel bei vielen Kaufentscheidungen folgender Reihenfolge: K – V – A – L . Wenn Sie das mit meiner Strategie V – K – L vergleichen, stellen Sie fest, dass sowohl der Einstiegsreiz (der Trigger), als auch die Länge unterschiedlich sind. Ein Verkäufer muss sie also ganz anders ansprechen als mich.

Der Citroen-Verkäufer, bei dem wir unseren C6 gekauft haben, hat das intuitiv richtig gemacht:

Zu mir: „Sieht er nicht toll aus?“

Dann zu meiner Frau: „Setzen Sie sich doch gleich mal rein.“

Wieder zu mir: „Wollen Sie sich dazusetzen?“

Zu uns beiden: „Die Sitze sind doch echt bequem und fühlen Sie mal diese Holzflächen.“

Meine Frau schaut sich suchend um: „Sehen Sie, hier können Sie den Sitz einstellen und hier in der Mitte ist die zentrale Bedieneinheit.“

Dann setzt er sich auf die Rückbank und erzählt uns einiges zu Zahlen, Daten, Fakten. Damit bedient er sowohl A-L als auch L und hat uns beide „am Haken“.

Wenn Sie skeptisch sind: Probieren Sie es einfach aus. Finden Sie Ihre Strategie heraus, bilden Sie passende und unpassende Ansprachen und bitten Sie jemand, Sie damit anzusprechen. Sie werden den Unterschied fühlen.

Zurück zum Verhandeln in komplexen Situationen: Nach meiner Erfahrung, folgen Entscheider auch in mehrstufigen Verhandlungen ihrer Strategie. Diese durchlaufen sie dann in einigen Schleifen, bis das Ergebnis feststeht. Es gibt also auch eine Strategie für den Trainer-Einkauf, für die Beschaffung von Ersatzteilen, für das Gewähren oder Ablehnen von Gehaltserhöhungen,....

Wolfgang Bönisch

Termine im Herbst:

Es sind noch Plätze frei bei den **Verhandlungsseminaren** in Frankfurt, München und Stuttgart. Alle Einzelheiten [hier](#)

Unser Workshop beim Internationalen Lernkongress der Deutschen Gesellschaft für Suggestopädisches Lernen ([DGSL](#)):

ALPHA - Das Ich entwickeln. In Englisch am 31.10. in Deutsch am 1.11.

Wir wünschen Ihnen eine erfolgreiche Zeit

Das TrainerPaar

[Heike&Wolfgang Bönisch](#)

W&H Bönisch GmbH, Hoheluftchaussee 167, 20253 Hamburg, Tel.: 040/42913008, Fax: 040/42913007 ([Impressum](#))