

# »Ein bisschen etwas geht immer!«

Wie man strategisch klug und professionell verhandelt, wie man stets mit einem guten Gefühl den Verhandlungstisch verlässt und sich nie mehr über den Tisch ziehen lässt, lernt man im Seminar »Businessverhandlungen erfolgreich führen«, veranstaltet von Engarde Verhandlungstraining. [Christine Wirl](#) war dabei.



Christian F. Koller

Martin Meirhofer

Endlich, endlich habe ich die Chance, die Welt zu retten. Endlich kann ich DER Wohltäter der Menschheit sein. Ich brauche nur diese verflixten Nucifera-Bäume. Geld habe ich, der Verkäufer wartet nur auf mich. Unglücklicherweise hat jemand anderer auch die Idee, die Welt mittels Nucifera-Bäumen zu retten. Und mit dem muss ich jetzt verhandeln, damit er einsieht, dass ICH, nur ICH die Bäume haben muss. Er jedoch hat genau dieselben Gedanken wie ich, ER, nur ER kann und will die Welt retten. Mir fehlt der Plan, wie ich diese Verhandlung zu meinen Gunsten ausgehen lassen kann. Ich weiß nur: Diese Bäume muss ich haben.

Herzlich willkommen am Seminar von Engarde – Businessverhandlungen erfolgreich führen. Diese erste Verhandlung um die lebenswichtigen Bäume ging noch (!) ohne Plan und Konzept – ein willkommener Anlass für unsere Trainer Christian E. Koller und Dr. Martin Meirhofer, mit ein wenig Strategie im Kontext des Verhandeln das Seminar zu beginnen. Ja, wie sieht nun der Plan aus?

## Verhandlungschrono

Wir lernen den Verhandlungschrono kennen, der uns die kommenden 3 Seminartage und später in unserem täglichen Verhandlungsleben treu begleiten wird. Der Verhandlungschrono ist unverzichtbar für ein strategisches Vorgehen in Verhandlungen. Die einzelnen Werkzeuge passen tatsächlich zu jeder Verhandlung, gleichgültig, ob Sie mit Ihrem Kind über Taschengelderhöhung diskutieren oder gerade mit dem schwierigen und mit allen Wassern gewaschenen Großkunden über einen Auftrag verhandeln müssen, der Ihrem Unternehmen das längst fällige Plus zusichern wird. Die 5 wichtigen (weil chronologischen!)

Phasen des Verhandlungschronos sind:

- Vorbereiten
- Klären
- Vorschlagen
- Optimieren
- Abschließen

### Vorbereiten

»Die richtige Vorbereitung ist mehr als die halbe Miete«, sagt Christian Koller, »denn diese entscheidet alle nachfolgenden Phasen.« Bei der Vorbereitung muss ich für mich drei Dinge klar erkennen: Welches ist mein »must have«, das ich bei der Verhandlung erreichen muss, welches ist mein »want to have« und mein »nice to have«, also mein Sahnehäubchen auf dem Auftrag. Ich muss mir außerdem unbedingt vorher überlegen, welche »Asse« ich im Ärmel habe (und wann ich sie ausspiele), um meine Verhandlungsposition zu stärken. Zur Vorbereitung der Verhandlung gehören mein Exit-Point und ein Plan B definiert. Das alles ist nicht leicht, bei der strategischen Planung hilft mir aber mein ESP (Engarde Strategic Planner), ein wertvolles Werkzeug auf dessen Einsatz in der Praxis ich mich schon richtig freue.

### Klären

Martin Meirhofer erklärt: »In 95 % der Verhandlungen werden zu viele Dinge angenommen und Vorschläge präsentiert, noch bevor die eigentlichen Bedürfnisse des Verhandlungspartners erkennbar oder sorgfältig hinterfragt wurden.«

Ein Herr, der in einem Tourismusbüro eine Reise anfragt, diente uns als signifikantes Anschauungsbeispiel. Es ist wirklich schwer, das erkennen wir bei diesem Übungsfall, die soeben erfahrene Theorie in der Praxis umzusetzen. Wie schnell verliert man den Faden und bietet Lösungen an, ohne die Rahmenbedingungen genau abzuklären. Wir im fiktiven Reisebüro konnten z. B. nicht einmal abklären, wohin

der Kunde reisen wollte, ohne gleich Angebote zu erstellen.

### Vorschlagen

Nachdem die Phase »Klären« erfolgreich abgeschlossen ist wissen wir, was der Partner will und wir entscheiden die weitere Vorgehensweise. Koller: »Entweder Sie machen nun den ersten Vorschlag oder Sie fordern den Vorschlag ein.«

Ein Tipp des Profis: »Bleiben Sie in jedem Fall initiativ, jeder Vorschlag bringt die Verhandlung voran.«

Wir erfahren, wie man unseriöse Forderungen abwehren kann (»50 % Rabatt? Gerne, wir liefern dann jeweils die Hälfte, ok?«), erfahren, wie die 4er-Kette funktioniert und wie man die Asse wirkungsvoll ins Spiel bringen kann.

### Optimieren

Im Modul »Optimieren« erfahren wir etwas, das Kinder auch ohne Seminar vollendet beherrschen: »Give & Take« – kein Zugeständnis ohne Gegenforderung. »Geben Sie niemals etwas, ohne etwas anderes dafür zu verlangen«, ermahnt Christian Koller und ist davon überzeugt, »ein biss-

chen etwas geht immer!« Und es gibt Situationen, da muss der klare Satz fallen: »Das ist nicht verhandelbar.«

### Abschließen

Wir erfahren die Möglichkeiten des Abschlusses und welche Taktik eher zum Erfolg führt oder welche Aussprüche ein Risiko darstellen. Vorsicht ist etwa bei Zeitdruck geboten, denn dann fühlt sich der Verhandlungspartner vielleicht erpresst und das schädigt die Verhandlungsbasis. Drohungen, übertriebene Kameraderie und weitere Gefahren werden anschaulich erläutert.

### Fazit

Wir besprechen viele weitere Punkte des Verhandeln, zu allen gibt es Checklisten, praktische Werkzeuge, Leitfäden. Es ist ein kompaktes Seminar, das zum Großteil aus praktischem Üben besteht. Die spannenden und herausfordernden Fallbeispiele sind branchenübergreifend und behandeln firmeninterne sowie externe Verhandlungen. So durfte ich Waschmaschinen kaufen,

interne Projekte und Budgets verhandeln und sogar eine Restaurantkette an den geeigneten Bieter verkaufen. Die 3 Tage vergingen wie im Flug, selbst in den Abendstunden wurde noch, freiwillig, weiterverhandelt.

Ehrlich gesagt, wer bei diesem Seminar nicht verhandeln lernt, der lernt es nie. Ich kann es jedenfalls begeistert weiterempfehlen und freue mich darauf, auf einen Engarde-trainierten Verhandlungspartner zu treffen.

Das Seminar fand in der Krainerhütte im Helenental statt. Vor einigen Jahren hat dieses Hotel ein eigenes Seminarzentrum mit drei Seminarräumen gebaut. Alle Räume waren besetzt und, was wirklich verwunderte, keiner hörte auch nur den geringsten Ton vom anderen Seminar. Die Seminarbetreuung durch eine eigens dafür vorgesehene Mitarbeiterin rundete das Seminarzentrum perfekt ab. Und meine Hotelbeschreibung wurde NICHT ausverhandelt, die habe ich aus Überzeugung geschrieben. □

[www.engage-training.com](http://www.engage-training.com)



## SPAREN SIE AM PREIS UND NICHT AM SERVICE!

Bei Ibis erleben Sie Servicequalität und Gastlichkeit, die sich jeder leisten kann.

Das 3-Sterne-Hotel Ibis Wien Mariahilf bietet:

- 6 Seminarräume mit Tageslicht und kostenlosem WIFI-Internetzugang für bis zu 140 Personen
- 341 klimatisierte, helle, freundliche Zimmer
- Restaurant „La Table“ mit internationaler und Wiener Küche
- Frühstücksbereich, Lobby und Bar präsentieren sich im neuen Look!
- öffentliche Parkgarage im Hotel

Das zentral gelegene Haus ist 200m vom Westbahnhof entfernt, zahlreiche öffentliche Verkehrsmittel befinden sich in unmittelbarer Nähe.



*Hotels wie ich sie liebe.*

[www.ibishotel.com](http://www.ibishotel.com)

### ibis Wien Mariahilf

Mariahilfer Gürtel 22-24, 1060 Wien

Tel : (+43) 1 / 599 98 Fax : (+43) 1 / 5979090

Tel. Reservierung : (+43) 1 / 599 982 38

Übernachtung:

ab **68** €\*

Businesspauschale p.P.:

**39** €

\* Preis pro Nacht für 1 Person im Einzelzimmer  
Preisänderungen vorbehalten.