

# Verhandlungsphasen – gliedern Sie Ihren Erfolg!



## **Was erwartet Sie?**

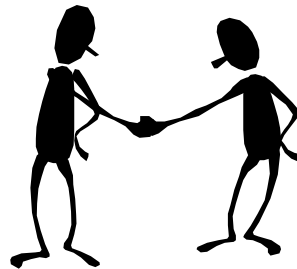
- ➔ Wie könnte man eine Verhandlung gliedern?**
- ➔ Was beinhalten die einzelnen Phasen?**

# Phasenmodell einer Verhandlung

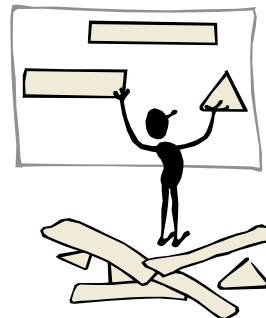
Kunkel, Bräutigam, Heinzelmann „Verhandeln nach Drehbuch zum Phasenmodell



**Vorbereitung**



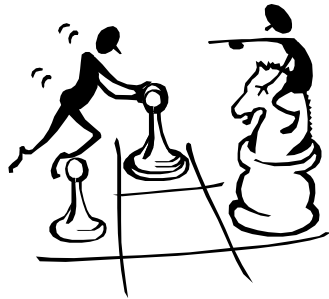
**Begrüßung**



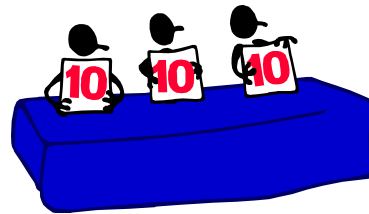
**Informationsphase**

# Phasenmodell einer Verhandlung

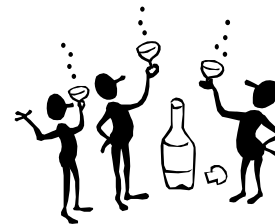
Kunkel, Bräutigam, Heinzelmann, Verhandeln nach Drehbuch zum Phasenmodell



**Kernphase**



**Ergebnis**



**Abschied**

# Phasenmodell einer Verhandlung



## Vorbereitung (Auszug)

- ➔ **Festlegung eigener Ziele und Interessen**
- ➔ **Schwächen und Stärken der eigenen Position**
- ➔ **Bestimmung einer Verhandlungsstrategie**
- ➔ **Vermutete Gegenpositionen (Ziele, Interessen, Stärken, Schwächen)**
- ➔ **Eigene Informationslücken der Gegenposition**

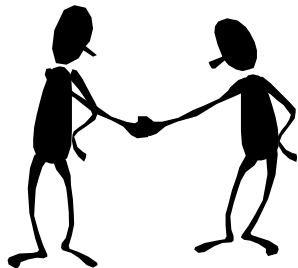
# Phasenmodell einer Verhandlung



## Vorbereitung (Auszug)

- ➔ **Verhandlungsort, -organisation, -technik**
- ➔ **Verhandlungsrahmen abstecken**
- ➔ **Abhängigkeiten eigener Positionen?**
- ➔ **Abbruchkriterien erarbeiten**
- ➔ **Teameinstellung / Rollenverteilung klären**

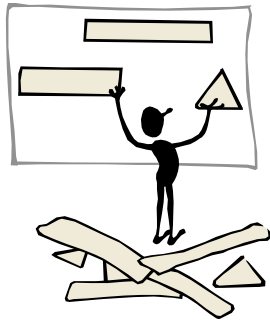
# Phasenmodell einer Verhandlung



## Begrüßung

- ➔ **Prägung durch ersten Eindruck**
- ➔ **Klärung der Gruppenmechanik**
- ➔ **Verantwortung für den Beziehungsaufbau**

# Phasenmodell einer Verhandlung



## Informationsphase

- ➔ **Klärung Verhandlungsrahmen**
- ➔ **Schließung der offenen Punkte aus der Vorbereitung**
- ➔ **Auslotung des Spielraumes der anderen Seite**
- ➔ **Erläuterung eigener Interessen**
- ➔ **ENTSCHEIDUNG: Kernverhandlung ja/nein**

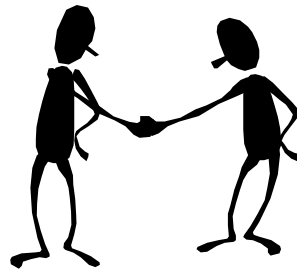


# Phasenmodell einer Verhandlung

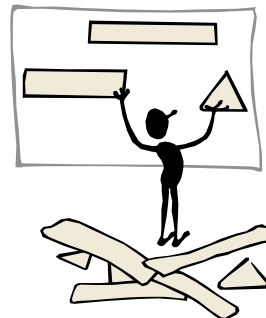
Kunkel, Bräutigam, Heinzelmann, Verhandeln nach Drehbuch zum Phasenmodell



**Vorbereitung**



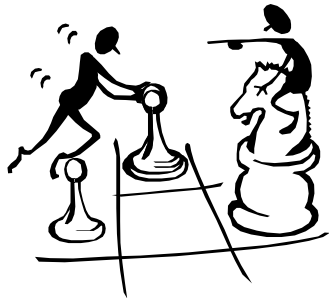
**Begrüßung**



**Informationsphase**



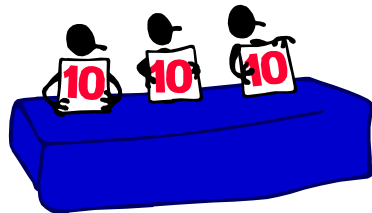
# Phasenmodell einer Verhandlung



## Kernphase

- ➔ **Eröffnung – besser selbst den Anker setzen!**
- ➔ **Zugeständnisse**  
in plausible Teilschritte zerlegen  
immer kleiner werdend
- ➔ **Keine Leistung ohne Gegenleistung**
- ➔ **Bei Abhängigkeiten nur vorläufig einigen**

# Phasenmodell einer Verhandlung



## Ergebnis

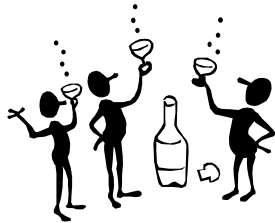
### Einigung

- freiwillig
- beidseitig verpflichtend
- mit akzeptiertem Modus besiegelt

### Abbruch

- Verlustverarbeitung tlw. heftig
- Keinesfalls Wiedereinstieg!

# Phasenmodell einer Verhandlung

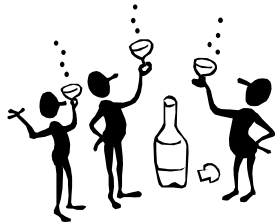


## Abschied

### Einigung

- ➔ **Verschiedene Abschiedsrituale**
- ➔ **Danken Sie für die Zusammenarbeit!**
- ➔ **Gratulieren Sie dem Partner!**
- ➔ **Ihr wirkliches Ergebnis ist TABU!**
- ➔ **Lassen Sie den Partner wie den Sieger aussehen!**

# Phasenmodell einer Verhandlung

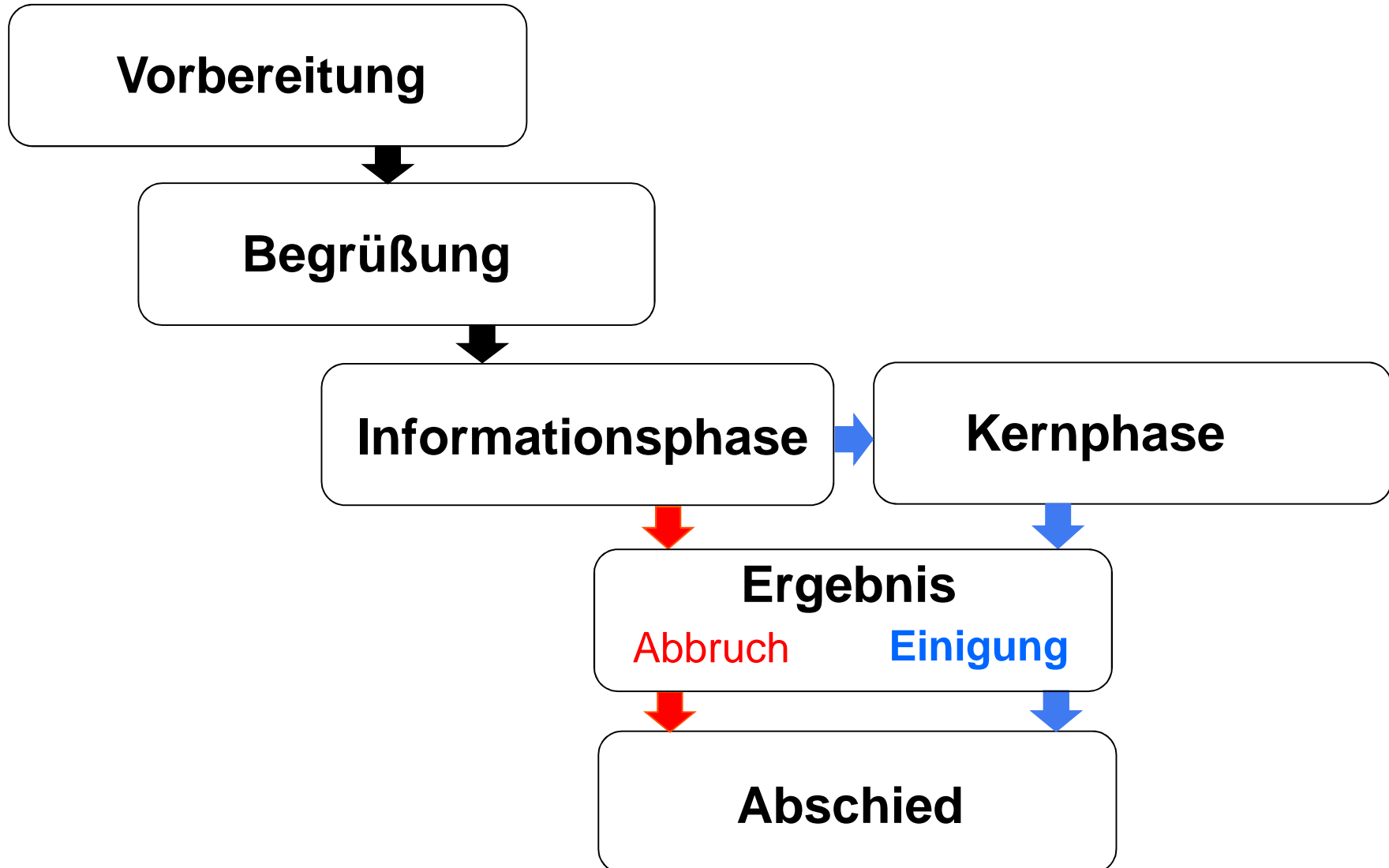


## Abschied

### Abbruch

- ➔ **Würdiger Abschied!**
- ➔ **Keine Aussicht neue Handlungsfelder**
- ➔ **Idealfall: Schade, es hat aber mit den Menschen nichts zu tun.**

# Phasenablauf



**Geschafft!**

