



# Wie bereitet man sich auf eine Verhandlung vor?

EIN GASTBEITRAG VON ULRIKE KNAUER

**E**ine gute Vorbereitung ist der Schlüssel zu erfolgreichen Verhandlungen. Die Frage »Wie bereitet man sich auf eine Verhandlung vor?« steht dabei im Mittelpunkt und ist entscheidend für den Verhandlungsverlauf.

## Informationssammlung als Basis

Der erste Schritt zur erfolgreichen Verhandlungsvorbereitung besteht darin, umfassende Informationen zu sammeln. Wenn Sie sich fragen, wie man sich optimal auf eine Verhandlung vorbereitet, sollten Sie zunächst alle relevanten Daten

über den Verhandlungspartner, das Verhandlungsobjekt und den Markt einholen. Das gibt Ihnen eine fundierte Basis und ermöglicht es Ihnen, Ihre Argumente gezielt vorzubringen.

Recherchieren Sie Details über die Marktbedingungen, den aktuellen Stand der Branche und die finanziellen Rahmenbedingungen der Gegenseite! Diese Informationen ermöglichen es Ihnen, realistische Preisvorstellungen zu entwickeln und Ihre Verhandlungsstrategie entsprechend anzupassen. Je besser Sie vorbereitet sind, desto souveräner können Sie verhandeln.

## Die Autorin



**Ulrike Knauer** ist seit mehr als 30 Jahren als Expertin für den Bereich »Internationaler Marktaufbau und Vertrieb« gefragt mit Fokus auf der Vertriebspsychologie.

## Ziele und Alternativen

Ein weiterer wesentlicher Aspekt ist die Festlegung klarer Ziele. Definieren Sie, was Sie mit der Verhandlung erreichen möchten und setzen Sie sich ein realistisches Hauptziel sowie ein Mindestziel, das Sie noch akzeptieren können!

Diese Zielsetzung hilft Ihnen, den Überblick zu behalten und verhindert, dass Sie sich von spontanen Einflüssen ablenken lassen.

Es ist auch ratsam, eine sogenannte BATNA – kurz für: Best Alternative to a Negotiated Agreement – zu entwickeln. Also die beste Alternative, die Ihnen zur Verfügung steht, falls keine Einigung erzielt wird. Eine starke BATNA stärkt Ihre Verhandlungsposition und Ihre Verhandlungsführung erheblich, da Sie wissen, dass Sie nicht unbedingt auf die Zustimmung der Gegenseite angewiesen sind.

Ein Tipp für bessere Verhandlungen ist, zunächst mit einer Option zu verhandeln, die nicht Ihre erste Priorität ist. Damit bekommen Sie ein besseres Gefühl für den Markt und die Branche. Mit diesem Wissen haben Sie einen Vorsprung für die Verhandlung mit Ihrem priorisierten Unternehmen oder Lieferanten.

## Die richtige Verhandlungstaktik und Verhandlungsstil

Zu einer umfassenden Verhandlungsvorbereitung gehört auch die Auswahl der geeigneten Verhandlungstaktik und des Verhandlungsstils. Hier einige Ansätze:

### 1. Verhandlungstaktik und Verhandlungsstil festlegen

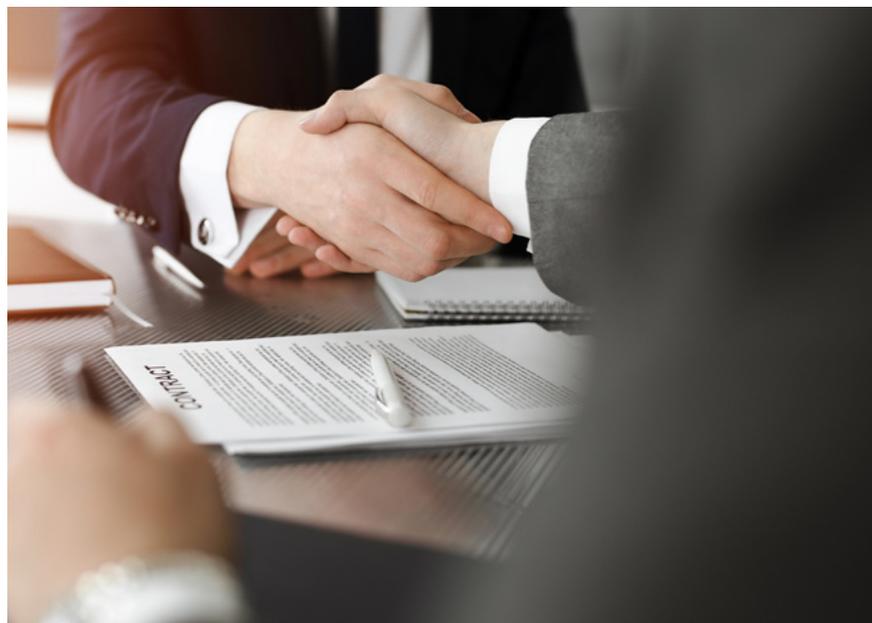
Basierend auf den Informationen und Zielen, die Sie gesammelt haben, sollten Sie sich für eine Verhandlungsmethode entscheiden, die am besten zur Situation passt. Die Wahl der richtigen Verhandlungsführung – sei es eine kooperative oder eine eher kompetitive Strategie – wird von den Umständen und den angestrebten Ergebnissen bestimmt.

### 2. Argumente vorbereiten

Erstellen Sie eine Liste der wichtigsten Argumente, die Ihre Position stärken. Dazu gehören zum Beispiel Marktvergleiche, Erfahrungswerte oder besondere Vorteile Ihres Angebots. Eine gründliche Vorbereitung Ihrer Argumentation gibt Ihnen die Sicherheit, Ihre Ziele auch unter Druck zu vertreten.

### 3. Gegenargumente antizipieren

Überlegen Sie im Voraus, welche Einwände die Gegenseite bringen könnte, und bereiten Sie darauf



## »Eine gute **Vorbereitung** ist der Schlüssel zu **erfolgreichen Verhandlungen**.«

abgestimmte Antworten vor. Diese proaktive Herangehensweise hilft Ihnen, in der Verhandlung flexibel zu reagieren und stärkt Ihre Verhandlungsposition.

### 4. Emotionale Kontrolle und Körpersprache

Eine oft unterschätzte Komponente ist die emotionale Vorbereitung. In Verhandlungen kann es leicht zu Spannungen kommen, und die Fähigkeit, ruhig und fokussiert zu bleiben, kann Ihnen dabei helfen, Ihre Ziele zu erreichen.

Körperliche und mentale Vorbereitung sind hier gleichermaßen wichtig. Üben Sie beispielsweise, eine selbstsichere Körpersprache einzunehmen und kontrollieren Sie Ihre Mimik, um Gelassenheit und Professionalität auszustrahlen.

Der Einsatz positiver Körpersprache kann Ihnen helfen, Ihr Anliegen selbstbewusst zu präsentieren und Vertrauen bei der Gegenseite aufzubauen. Bereiten Sie sich auch mit Ihrer Verhandlungspsychologie entsprechend vor – denn die ist oft das Zünglein in der Waage.

### Timing und Flexibilität

Eine erfolgreiche Verhandlung erfordert nicht nur eine gute Verhandlungsvorbereitung, sondern auch das richtige Timing. Wie bestimme ich den optimalen Zeitpunkt für die Verhandlung? Wählen Sie

bewusst den besten Zeitpunkt für Ihre Argumente und achten Sie auf die Dynamik der Verhandlungsführung.

Es ist außerdem hilfreich, in Ihrer Verhandlungsmethode und in Ihrem Verhandlungsstil flexibel zu bleiben. Wenn Sie erkennen, dass die ursprünglich geplante Taktik nicht funktioniert, scheuen Sie sich nicht, auf eine andere Verhandlungsführung umzuschwenken. Flexibilität und die Bereitschaft, sich anzupassen, können Ihnen dabei helfen, unvorhergesehene Situationen erfolgreich zu meistern und das gewünschte Ergebnis zu erzielen.

Die Verhandlungsvorbereitung ist eine Kombination aus Informationsbeschaffung, Zielsetzung, emotionaler Kontrolle und Flexibilität. Eine umfassende Vorbereitung ermöglicht es Ihnen, selbstbewusst und strukturiert in die Verhandlung zu gehen. Die richtige Verhandlungstaktik, Verhandlungsstil und die Fähigkeit, flexibel zu bleiben, sind dabei entscheidende Faktoren, um Ihre Ziele erfolgreich zu erreichen.

Ob Sie Ihre BATNA ausarbeiten, gezielte Argumente formulieren oder Ihre Körpersprache einsetzen – eine gründliche Verhandlungsvorbereitung ist das Fundament jeder erfolgreichen Verhandlung. Mit der richtigen Verhandlungsstrategie und dem klaren Fokus auf Ihre Ziele können Sie auch in herausfordernden Verhandlungssituationen souverän und erfolgreich agieren. ♦