

Newsletter Juli 2018

Erfolgreich in Verhandlungen

Wiener Schule Toolkit 1: Die drei Seiten der Verhandlung

Liebe Leserinnen und Leser,

wussten Sie, dass jede Verhandlung drei Seiten hat, die es zu beachten und zu managen gibt? Nur wenn jede dieser drei Seiten erfolgreich gestaltet wird, ist auch eine Verhandlung erfolgreich.

INHALT	MENSCH	PROZESS
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Welche Interessen haben die Beteiligten? ▪ Welche Themen müssen besprochen werden? ▪ Innovative Optionen zu den Themen? ▪ Welche Grenzen gibt es? ▪ Gibt es Alternativen zur betroffenen Verhandlung? ▪ Welche Auswirkungen hat das Verhandlungsergebnis auf andere Beteiligte? 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wer sind die Entscheider und die Teilnehmenden? ▪ Wie sind die Beziehungen untereinander? ▪ Welche unterschiedlichen Persönlichkeitstypen sind am Tisch? ▪ Welche Information liegt über diese vor? ▪ Wie wird kommuniziert? ▪ Was passiert bei eigenem und fremden Stressverhalten? 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wie wird die Verhandlung strukturiert? ▪ Was ist die Absicht und worüber wird verhandelt? ▪ Wo wird verhandelt? („Heimspiel“) ▪ Wie sind die Entscheidungsprozesse anhand welcher Kompetenzen? ▪ Wie sind die Verantwortlichkeiten, d.h. Rollen z.B. Moderation, Protokoll- und Zeitmanagement?

Mängel in einzelnen Bereichen suggerieren möglicherweise ein gutes Verhandlungsergebnis, führen aber nicht zu einer nachhaltigen Zufriedenheit der beteiligten Verhandlungsparteien. Damit sind Störungen in der künftigen Geschäftsbeziehung programmiert.

Grund genug, sich etwas intensiver mit den drei Seiten der Verhandlung zu beschäftigen. Steigern Sie Ihr Verhandlungs-Know-how und besuchen Sie das gemeinsame Seminar von Creditreform Dresden und Wiener Schule der Verhandlungsführung am **21.09.2018**. Hier geht es zur Anmeldung: <https://dresden.crefoseminare.de> (scrollen bis „Tagesseminar: Erfolgreich verhandeln ...“)

Für weitere Information stehe ich Ihnen gerne persönlich zur Verfügung (Tel. 0351/3121202) oder besuchen Sie die Webpage der Wiener Schule der Verhandlungsführung: www.viennaschool.at

Ihr Frank Lepschy

Wiener Schule der Verhandlungsführung, Partner
Frank Lepschy Business Consulting, Inhaber