

A photograph of a busy market stall. A vendor in a white shirt and dark apron is leaning over a counter, handing a small white box to a customer. The customer is wearing a light blue jacket and a red headscarf. The stall is filled with various goods, including large piles of nuts or dried fruits. In the background, there are shelves with more products and a large white scale. The scene is lit with warm, indoor lighting.

Basar oder was?!

Verhandlungssackgassen gezielt auflösen!



praktische Ziele
persönliche Vorteile,

klare
Ansagen,
Probleme
ansprechen

effiziente Resultate

übergeordnete Menschlichkeit,
glaubwürdiger Respekt,
ehrliche Demut + Bewunderung

Verhandlungserfolg durch Einsatz von Gesetzmäßigkeiten

- Glaubwürdiger **Respekt** in Form gut überlegter genau begründeter Anerkennung
- **Ausdauer**, also die Bereitschaft, wenn nötig hunderte Male nachzuhaken
- klare, unmissverständliche **Forderungen**
- maximal 3% Zeiteinsatz, 97% für Zukunftsprojekte!

1. Verhandlungsziel: Harmonie und Ermutigung

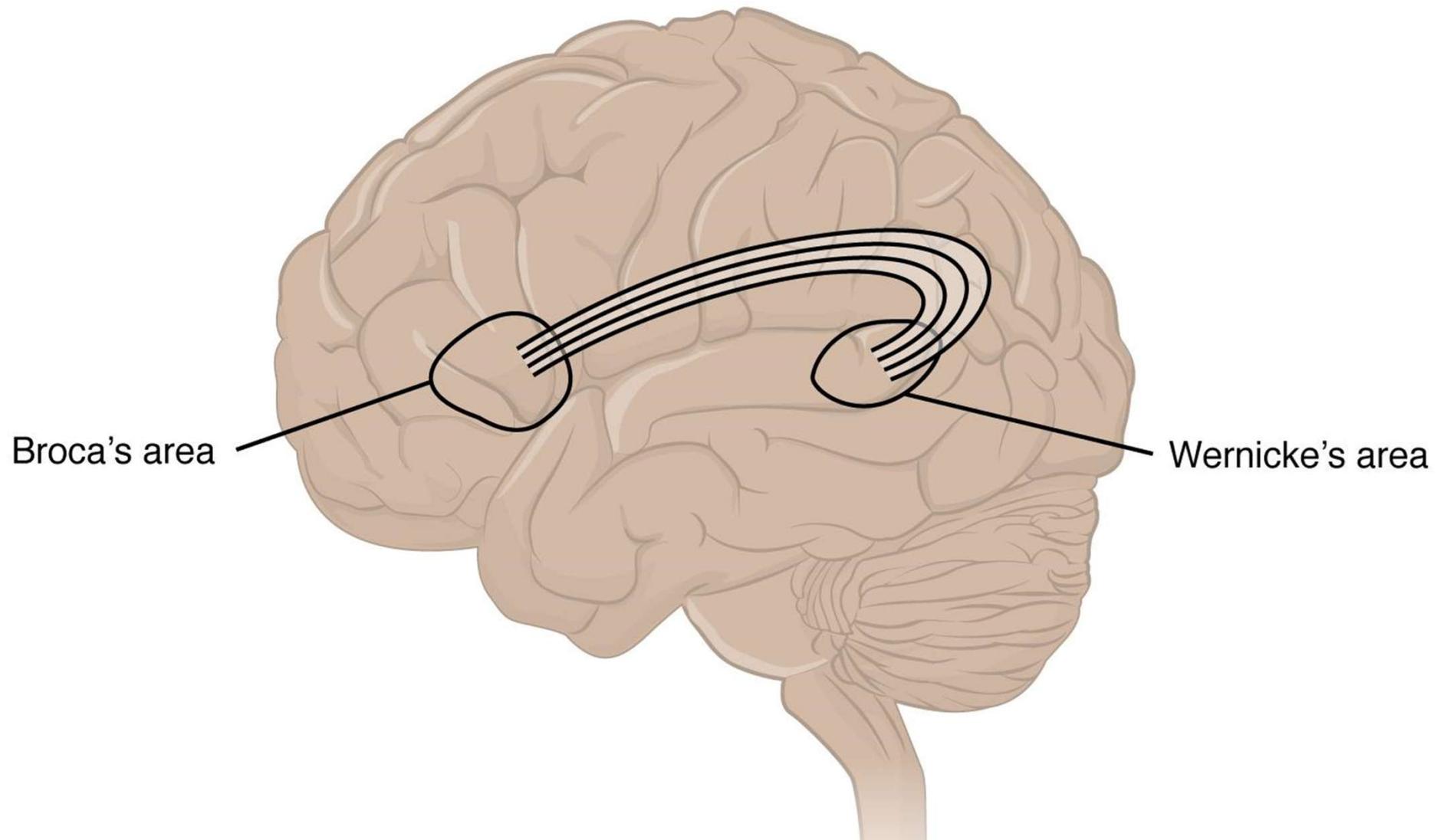
- ca. 85% Erfolgswahrscheinlichkeit beim ersten Versuch
- Organisation von Veranstaltungen
- Ermutigung und positives Miteinander im Kollegium

2. Verhandlungsziel: überschaubare Forderung/Bitte

- ca. 50% Erfolgswahrscheinlichkeit beim ersten Versuch
- Vertrauensaufbau zu Geschäftspartnern
- Ermahnung von Mitarbeitern

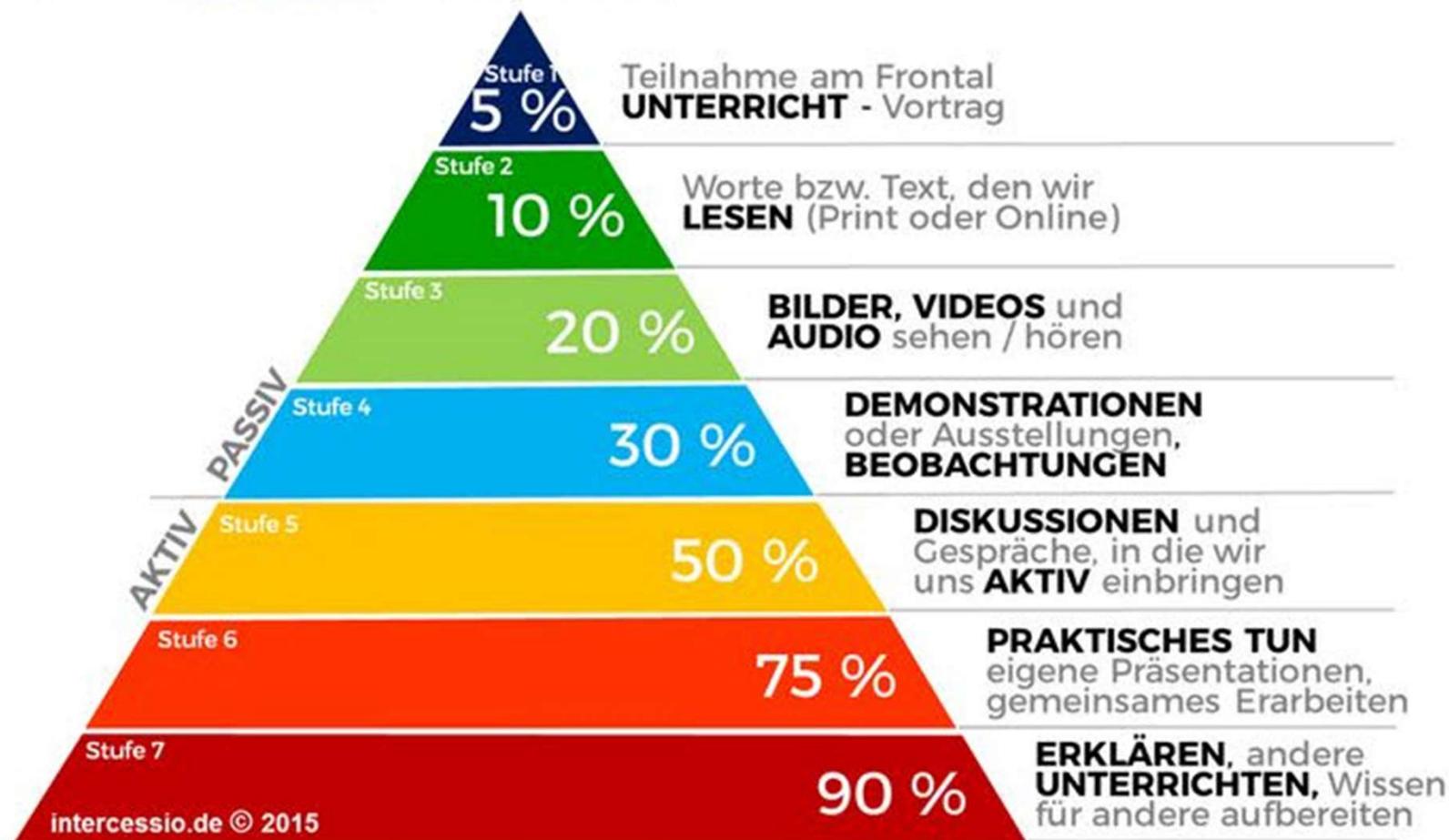
3. Verhandlungsziel: hochkomplexe Forderung

- Ca. 0,5 bis 5% Erfolgswahrscheinlichkeit beim ersten Versuch
- Werbung
- Eintreiben von Schulde
- Heilung von schweren zwischenmenschlichen Zerwürfnissen
- Markterschließung



LERN PYRAMIDE

Durchschnittliche **RETENTION RATE** eines Trainingsteilnehmers



Quelle: NTL (National Training Laboratories) Bethel, Maine

**Warum ist es für Sie in 2022 wichtig,
Ihre Verhandlungsfähigkeiten auf das
nächste Level zu bringen**

- beruflich und überhaupt? mind. 4 Punkte

**Was versäumen Sie, wenn Sie das nicht
tun? mind. 2 Punkte**

stichwortartig notieren - 2,5 Minuten

Wechselseitige Präsentation Breakoutrooms

Teilnehmer 1: präsentiert seine Liste - 2min

Teilnehmer 2: präsentiert danach seine Liste - 2min



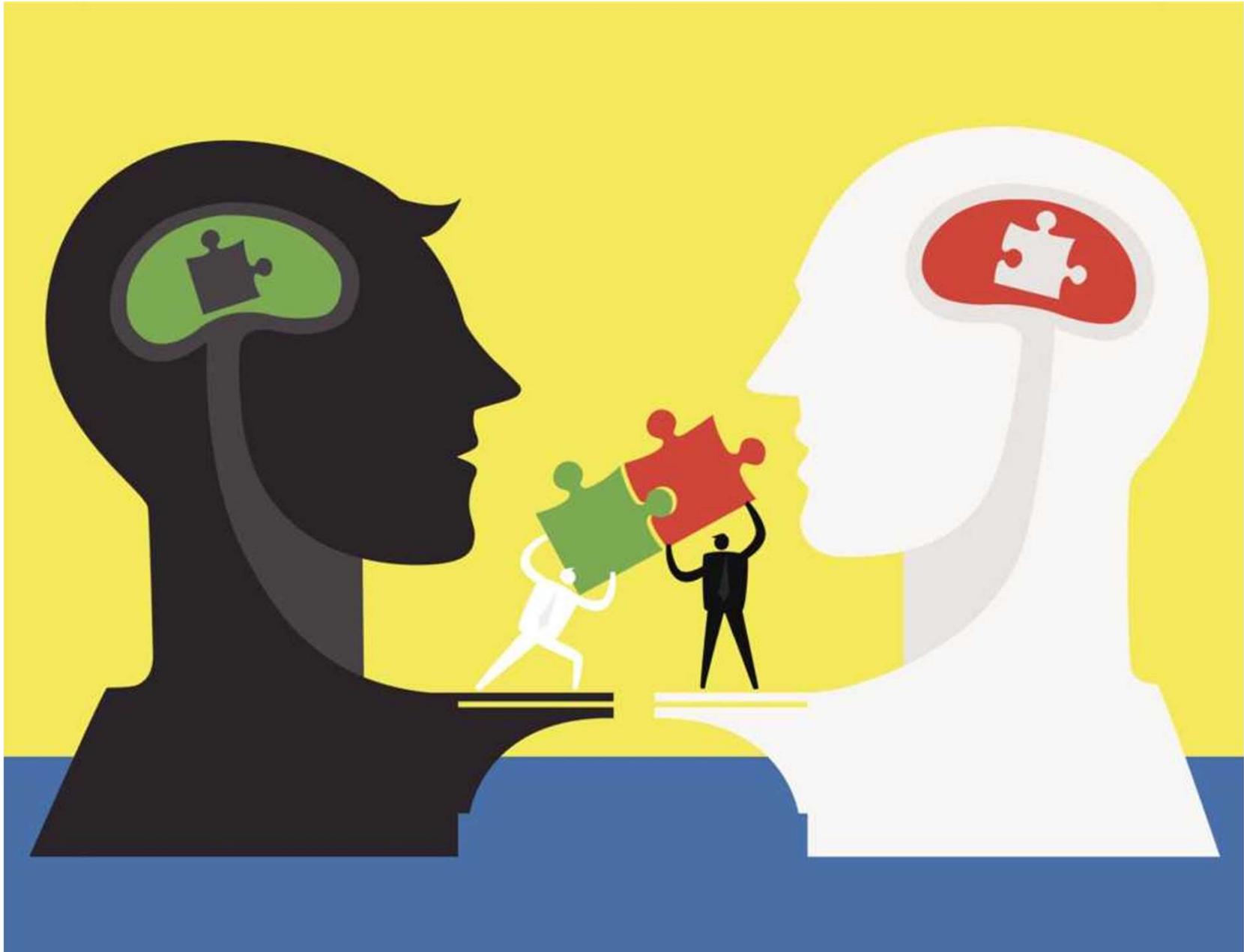
Verhandlungsbeispiel: Nein in Ja umwandeln

mittlerer Schwierigkeitsgrad

- begründete Anerkennung
- klarer Vorschlag an Verhandlungspartner
- (oder z. B. Ermahnung von Mitarbeiter)
- Schweigen

- Auf welche Verhandlung wollen Sie sich in 2022 als erstes vorbereiten? Mit Ihrem Vorgesetzten, Ihrem Mitarbeiter oder einem Geschäftspartner.
- Was ist Ihr Wunsch, Forderung, Bitte?
- Welche zwei bis drei Eigenschaften respektieren Sie an diesem Menschen konkret?

Stichwortartig 4 min



Rollenspiel der Verhandlung in Breakout Rooms

Teilnehmer 1:

- Teilen Sie Ihrem Verhandlungspartner mit, welche Rolle er in Ihrem Verhandlungsbeispiel einnimmt
- Äußern Sie Ihren Respekt
- Stellen Sie Ihre faire Forderung oder die Frage

Teilnehmer 2: danken Sie für den Respekt und stimmen Sie zu
und umgekehrt je 2,5 Minuten



Feedback an: **moritz@lingorix.com**

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit :)

**26.02.2022 18 Uhr.02.2022 18 Uhr Verhandlungstechnik:
Sprungbrettmodul - von Stolpersteinen zu Chancen!**

Verhandlungsmodule

- (1) Pain and Pleasure-Modul: Ausbau von Entschlossenheit und Durchhaltevermögen durch das Erarbeiten persönlicher, individueller Ziele für Verhandlungen.
- (2) Produktbegeisterungs-Modul: Vertiefung der Überzeugungskraft für das eigene Angebot.
- (3) Kompliment-Modul: Erarbeitung eines erprobten Hebels, um schwierige Verhandlungen wieder auf die Spur zu bringen.
- (4) Alternative-Abschluss-Modul: Konkretisierung dieser Abschlusstechnik für aktuelle Geschäftsziele.
- (5) Vorabschluss-Modul: Individualisierte Ausrichtung der Präsentation auf den Geschäftsabschluß.
- (6) Hot-Button-Modul: Identifizierung der wichtigsten Entscheidungsparameter aktuell relevanter Kunden.
- (7) Sprungbrett-Modul: Training der Schlagfertigkeit zur direkten Überführung von Einwänden in Geschäftsabschlüsse.

- (8) Einwandbehandlungs-Modul: Steigerung des Variantenreichtums, um noch professioneller mit Kunden-Skepsis in Verhandlungen umzugehen.
- (9) Bedarfsanalyse-Modul: Erarbeitung des spezifischen Bedarfs von Verhandlungspartnern.
- (10) Looping-Modul: Hier geht es darum die eigene verkäuferische Ausdauer auf der Basis eines Live Trainings von Jordan Belfort zu trainieren.
- (11) How-Much-Modul: Hier lernt man eine Variante, um auf die Frage nach dem Preis abschlussorientiert einzugehen.
- (12) Pricing-Modul: Erarbeitung und Verhandlung von Preiszielen.
- (13) Agree-Modul: Einübung eines vorausschauenden Umgangs mit negativen Reflexen von Verhandlungspartnern.
- (14) Smart-Preis-Modul: Mit diesem Modul baut man die eigene Kreativität und die Flexibilität in Preisverhandlungen weiter aus.
- (15) Dein-Wert-Mein-Wert-Modul: Erkennen und Einsatz konkreter Potentiale. Dieses Training basiert u. a. auf Erkenntnissen der Harvard-Verhandlungsmethodik.
- (16) Vertriebsplan-Modul: Vertriebsplanung u. a. nach dem Vorbild des Jean Paul deJoria.

Harmonieaufbau für Veranstaltungen, Kollegium

- In welchen Bereichen können Sie dies nutzen?
- Erstellen Sie eine Tabelle mit zwei Spalten
- Erste Spalte Namen, zweite Spalte Eigenschaften
- Notieren Sie sich mind. drei Leute und zu jedem von diesem mind. zwei interessante Eigenschaften
- 2 Minuten
- Wechselseitige Präsentation

Hochkomplexe Forderung

- 1-3 Anwendungsbereiche für ein hochkomplexes Ziel bei dem Sie sehr wahrscheinlich eine ganze Serie von Versuchen brauche.
- Wieviele Versuche schätzen Sie werden nötig sein?
- Wieviel Zeit schätzen Sie.
- In welchem Rhythmus wollen Sie sich melden?
- Über welche Kommunikationskanäle wollen Sie sich melden
- Überlegen Sie sich 3 oder mehr konkrete Dinge, die sie an ihrem Verhandlungspartner respektieren bzw. wenn Sie diesen noch nicht kennen, welche Sie mutmaßlich respektieren
- Definieren Sie ein klares Ziel was Sie hier erreichen wollen.
- Formulieren Sie eine klare Bitte, Botschaft oder Forderung