

Abenteurer Verhandeln

Episode 5

Die häufigsten Verhandlungsfehler:

1. **Nur halb zuhören**

Erst zuhören, dann Antwort formulieren! Sonst verschenken Sie wichtige Informationen und es kommt zu Missverständnisse.

2. **Dem Gegenüber nicht in die Augen schauen**

3. **Keine Tagesordnung**

4. **Verhandlungspartner vorher nicht genügend informieren.**

Er fühlt sich dann leicht überrumpelt und blockiert dann.

5. **In Selbstdarstellungen schwelgen**

6. **Dem Gegenüber zu viel Raum lassen.**

Ergreifen Sie die Initiative, lenken Sie durch gezielte Fragen auf Ihr Verhandlungsziel.

7. **Alle Argumente bereits zu Beginn preisgeben.**

In den meisten Verhandlungen reichen drei Argumente aus. Je mehr Argumente Sie einbringen, umso mehr Angriffspunkte bieten Sie auch. Günstigste Reihenfolge:

- zweitbestes Argument, - drittbestes Argument, - bestes Argument

8. **Einwände ignorieren**

9. **Keinen Verhandlungsspielraum einplanen**

10. **Pauschalisierungen und Killerphrasen**

„jeder“, „alle“, „immer“, „ständig“, „pausenlos“, „nie“, sind Gesprächskiller.

11. **Die Fassung verlieren**

Wenn Du im Recht bist, kannst Du es Dir leisten, die Ruhe zu bewahren, und wenn Du im Unrecht bist, kannst Du es Dir nicht leisten, sie zu verlieren! Indira Gandhi

Seminare und weitere Angebote
auf www.mindspots.de

© Petra Schächtele

Olgastr. 24 | 70182 Stuttgart

☎ 0711 - 22 666 916

E-Mail: ps@mindspots.de

www.mindspots.de

www.schlagfertigkeit.tv

www.twitter.com/mindspots