

Verhandlungstypen durchschauen

Verhandeln mit Charisma:

Der Köder muss dem Fisch schmecken, nicht dem Angler!!!!

Max und Maxima, die strategischen Gewinnmaximierer

Bei Max und Maxima ist überzeugen das bessere Wort. Gewinnen wird schwierig. Für sie gibt es nur sachlich richtige Punkte, keine Gewinner und Verlierer. Wie wir in der Szene am Anfang des Kapitels gesehen haben, wollen die Verhandlungspartner auf Chef- oder Kundenseite sich nichts selbst zusammen suchen müssen, sondern die Entscheidungskriterien auf dem Silbertablett und in einer sinnvoll strukturierten Reihenfolge präsentiert bekommen. Vorsicht: Max und Maxima sind überdurchschnittlich gut informiert und lassen sich nicht verschaukeln.



Das hilft Ihnen beim Gewinnen von Max und Maxima:

- Ausführliche, gezielte und gut strukturierte Vorbereitung
- Logischer, nutzenorientierter und qualitativ hochwertiger Verhandlungsaufbau
- Präzise, strukturierte und gut verwertbare Unterlagen
- Argumentieren Sie nachvollziehbar und beweisbar
- Verschicken Sie vorab eine Agenda

Das sollten Sie unterlassen, wenn Sie Max und Maxima gewinnen wollen:

- Die Verhandlungsvorbereitung unterschätzen oder gar ganz sein lassen
- Fehler und Schlamperei in den Unterlagen
- Druck ausüben, das macht misstrauisch
- Nicht beweisbare Behauptungen aufstellen
- Schnickschnack, Prahlerei, "Geschichten" erzählen
- Ideen ohne sofort sichtbaren Sinn präsentieren
- Vermeiden Sie Überraschungen

Max und Maxima - auf den Punkt gebracht

Entspannen Sie sich! Glücklicherweise sind strategische Gewinnmaximierer selten "pur". Sie sind menschlich – ja, das sind sie! **J** Sie haben Teile anderer Verhandlungstypen in sich und der größte Verhandlungsvorteil bei ihnen ist: Sie sind berechenbar. Sprechen Sie die Linkshirner mit Daten, Fakten, Logik und Messbarkeit an.

Domenik und Domenika, die dominanten Powerpakete

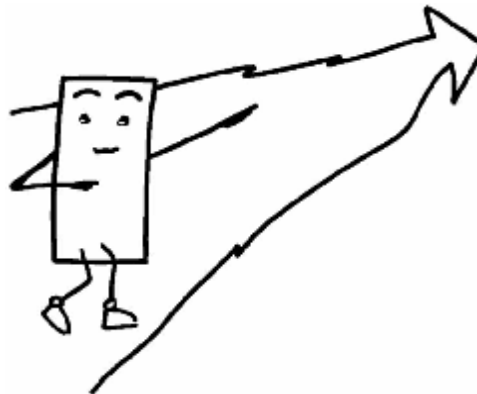
Die Powerpakete sind harte Verhandlungspartner, die nicht immer fair bleiben. Schwächlinge widern sie an und sie behandeln sie entsprechend.

Deswegen tun Sie sich und mir wieder einmal einen großen Gefallen und gehen Sie wirklich nur im Vollbesitz Ihrer Kräfte in so eine Verhandlung!

Generell ist es bei Powerpaketen besser, Sie nehmen frei, wenn Sie ein Problem haben, lösen es und treten dann wieder mit voller Kraft an.

Sorgen Sie dafür, dass Ihre Leistungen klar sichtbar und vor allem durchgängig sehr gut sind. Von Domenik und Domenika akzeptiert, respektiert und damit überhaupt erst wahrgenommen zu werden:

Das ist das Erfolgsgeheimnis für die erfolgreiche Verhandlung.



Das hilft beim Gewinnen von Domenik und Domenika:

- Zeigen Sie, dass Sie den hohen Ansprüchen der Powerpakete locker genügen
- Geben Sie mit Witz und Eleganz schlagfertige Antworten
- Wenn Ihnen keine gute Antwort einfällt, ignorieren Sie die Spitzen/ Killerphrasen
- Lächeln Sie, das entschärft den Druck von der Gegenseite
- Üben Sie vorher ausgiebig Ihre Reaktionen auf mögliche Vernichtungsschläge
- Stellen Sie Fragen und bringen Sie die Powerpakete damit in Bewegung
- Setzen und verteidigen Sie Ihre Grenzen klar und deutlich
- Stehen Sie zu sich und Ihren Aussagen
- Antworten Sie in kurzen Sätzen

Das sollten Sie unterlassen, wenn Sie Domenik und Domenika gewinnen wollen:

- Kopf einziehen – weder direkt noch im übertragenen Sinn
- In die Rechtfertigungs- oder Erklärungsfalle tappen
- Die Powerpakete unterschätzen
- Im Gespräch nachlassen, Müdigkeit zeigen oder unaufmerksam sein
- Jammern oder lamentieren, das wird sofort zu Ihrem Nachteil ausgenutzt
- Wankelmütige Entscheidungen und vorsichtiges Vorgehen

Domenik und Domenika - auf den Punkt gebracht

Wenn Sie bei den dominanten Powerpaketen das Gefühl haben, bei denen klappt immer alles: Einatmen – Ausatmen – Einatmen – Ausatmen – das ist absolut lebensverlängernd. Auch diese Spezies kocht nur mit Wasser! Seien Sie zum richtigen Zeitpunkt mit dem richtigen Argument am richtigen Ort. Haben Sie Ihr Ziel klar vor Augen und präsentieren Sie es so, dass Domenik und Domenika den eigenen Nutzen erkennen. Trauen Sie sich!

Star und Stella, die mitreißenden Entertainer

Star und Stella wollen wirklich gewonnen bzw. begeistert werden. Bei den Entertainern reicht es nicht, wenn Sie ein bisschen glühen. Es wirkt erst, wenn Sie für sich und Ihre Erfolge brennen. Die Wahl des Zeitpunkts ist extrem wichtig. Nutzen Sie in jedem Fall die Gunst des Augenblicks, wenn etwas super gelaufen ist und die Entertainer gerade in Hochstimmung sind. Und lassen Sie bloß die Finger von regelmäßigen Gesprächen und Forderungen. Stellen Sie fest, worauf Star oder Stella stehen. So blöd das auch klingt, bei diesem Verhandlungstyp basiert der Verhandlungserfolg oft auf Lieblingsschokolade, frischem Latte Macchiato und Karten für besondere Events. Wenn Sie Kontakte haben, die den Entertainern gefallen oder die schick sind, dann lassen Sie Star und Stella daran teilhaben. Nehmen Sie sie auf Veranstaltungen mit VIP-Card mit und geben Sie ihnen die ultimativen Geheimtipps. Sie werden es Ihnen danken, meistens zumindest.



Das hilft Ihnen beim Gewinnen von Star und Stella:

- Passen Sie den richtigen Zeitpunkt ab
- Stellen Sie eine mögliche Verwandtschaft - tatsächlich wie geistig - heraus
- Strotzen Sie vor neuen Ideen und Impulsen
- Lassen Sie Ihren Charme spielen
- Nehmen Sie's mit Humor, lachen Sie über die Witze und unterhalten Sie
- Setzen Sie originelle Verhandlungsstrategien ein – Verführen Sie!
- Achten Sie auf blitzsauberes und strahlendes Aussehen

Das sollten Sie unterlassen, wenn Sie Star und Stella gewinnen wollen:

- Lassen Sie das Kleckern, klotzen Sie stattdessen
- Langweilen Sie die Entertainer nie, gar nie, überhaupt nie
- Verlassen Sie sich nicht auf schriftliche Unterlagen und schon gar nicht darauf, dass sie vom Gegenüber gelesen werden
- Unterfordern Sie sie nicht, das führt zu Langeweile.
- Sparen Sie sich unwichtige Infos

Star und Stella - auf den Punkt gebracht

Nur kein Neid! Mein Papa hat immer gesagt: "Mitleid bekommst du geschenkt, Neid musst du dir hart erarbeiten." Die mitreißenden Entertainer brauchen die Bühne, wie die Rose das Wasser. Lassen Sie ihnen ausreichend Raum! Hören Sie auf Ihren Bauch, sprühen Sie großzügig mit Ihrem Charme und fühlen Sie sich wohl in der Nebenrolle, während die Entertainer in ihrer Hauptrolle glänzen können.

Traugott und Traudel, die loyalen Unterstützer

Geben Sie sich und den loyalen Unterstützern einen langen Vorlauf. Einen Verhandlungserfolg erzielen Sie nur dann, wenn Sie schon lange vor dem Gespräch auf sehr gutem Fuß mit Ihrem Gegenüber stehen. Die Unterstützer wollen nicht nur ihre persönlichen Erlebnisse und Gefühle erzählen, sie wollen auch Ihre wissen. Also seien Sie auf der Beziehungsebene gesprächig und üben Sie sich im aktiven Zuhören.



Das hilft Ihnen beim Gewinnen von Traugott - treue Seele:

- Seien Sie verbindlich, ehrlich und glaubwürdig
- Persönliches kommunizieren Sie am Besten im Vier-Augen-Gespräch
- Stellen Sie menschliche Werte über finanzielle Mittel
- Bringen Sie Zeit zu Gesprächen mit
- Seien Sie geduldig und bleiben Sie dran

Das sollten Sie unterlassen, wenn Sie Traugott und Traudel gewinnen wollen:

- Auf schnelle Entscheidungen drängen
- Ignorieren eines stillen Rückzugs
- Innovationen erwarten und ungeduldig sein
- Ständig mit neuen Ideen um die Ecke kommen

Traugott und Traudel auf den Punkt gebracht

Die loyalen Unterstützer legen größten Wert aufs Persönliche und sind positiv wie negativ extrem nachtragend. Punkten Sie mit aktivem Zuhören als Lebenseinstellung – das hilft übrigens auch bei den anderen Typen. **J** Seien Sie sich selbst treu, akzeptieren Sie die Unterstützer auf gleicher Ebene. Zeigen Sie Ihnen diese Akzeptanz und sie werden Ihnen treu werden, sein und bleiben.

Mischa und Mascha – Die Mischung macht's?

Jeder Mensch hat alle vier Charaktere in sich. In welcher Grundsatzausprägung die Verhandlungstypen vorhanden sind, ist verschieden. Tagesformabhängig treten sie unterschiedlich intensiv auf. Erschwerend kommt noch hinzu, dass das Ganze zudem situationsabhängig ist. Grundsätzlich kann Ihnen jede Mischung begegnen.

Mischa und Mascha - auf den Punkt gebracht

Im wirklichen Leben werden Ihnen viele unterschiedliche Mischas und Maschas begegnen. Ihr großer Vorteil dabei ist jetzt: Sie können die einzelnen Anteile zuordnen und dem Verhandlungsforgang entsprechend auf diese reagieren. Nutzen Sie dieses Wissen, um situationsabhängig jedem Typus Ihres Gegenübers Rechnung zu tragen und Ihr Ziel zu erreichen.