

Verhandlungstango – Schritt für Schritt zu mehr Geld und Anerkennung

Das neue Buch von Frau Kimich überträgt die Leichtigkeit des Tanzens auf Verhandlungen

Tanzen macht glücklich, Tanzen macht frei – neu wird den meisten dabei sein, dass Tango, Salsa und Co. auch in Verhandlungen helfen, mit einem positiven Ergebnis hinaus zu schweben. Wie man es mit tänzerischer Leichtigkeit schafft, zu bekommen was man sich wünscht, lässt sich im gerade erschienenen Buch „Verhandlungstango“ (Verlag C.H.BECK) von Claudia Kimich nachlesen.

BUCHEMPFEHLUNG:

Tanze Samba mit mir, Samba-Samba die ganze Nacht. Was genau das mit dem bierernsten Thema der Verhandlung zu tun hat? Die Analogie zum Tanz nimmt dem ganzen Vorgang den Schrecken und zeigt neue, leichtere Wege auf: Jemanden zum Tanzen auffordern, gespannt sein, auf das was kommt und sich aufeinander einstimmen ist dem Prozess einer Geldverhandlung sehr ähnlich. Ein versehentlicher Tritt auf den Fuß wird bei angemessener Entschuldigung viel leichter verziehen und nur im Gleichklang zur Musik und im Rhythmus führt das Ganze zum Erfolg. Bestenfalls sollte das auch in einer Verhandlung so sein.

Wie man sich für den Tanz ums Geld diese gewisse Leichtigkeit antrainiert und dabei auf Augenhöhe bleibt, beschreibt Verhandlungsexpertin Claudia Kimich Schritt für Schritt. Vom „Darf-ich-bitten“ bis zum Kassieren einer Absage, über Führen und Führen lassen, Abstände einhalten, Haltung und einem eleganten Abgang von der Tanzfläche, ist an alles gedacht, so dass der Verhandlungstango letztendlich zum Erfolg führt. Der Applaus ist Ihnen sicher.

Nach jedem Schritt (Kapitel) gibt es einen Partnercheck mit konkreten Praxistipps für den Umgang mit dem Verhandlungstanzpartner. Dabei unterscheidet die Autorin zwischen verschiedenen Typen. Max und Maxima, die strategischen Gewinnmaximierer, Domenik und Domenika, die ultimativen Powerpakete, Star und Stella, die mitreißenden Entertainer sowie Traugott und Traudel, die loyalen Unterstützer, stehen abwechselnd im Rampenlicht.

Es ist gut zu wissen, wem man in der Verhandlung gegenüber steht und wie welcher Typ mit einem Korb umgeht:

Max und Maxima: Bei ihnen ist es einfach. Hier dürfen Sie nicht nur, Sie sollen ein Nein sogar begründen. Wichtig ist vor allem, dass es ein rein sachliches Nein ist, ohne jeden Beziehungsschnickschnack. Vorsicht: Wenn Sie Max und Maxima mit einem Korb dazu bringen wollen, Ihnen mehr zu zahlen: Das funktioniert nicht – schon gar nicht unter Druck.

Domenik und Domenika: Bei den beiden müssen Sie auf jeden Fall Haltung bewahren. Sie riechen es meilenweit gegen den Wind, wenn Sie nicht hinter Ihrem Nein stehen. Wenn Sie also unsicher sind, sollten Sie bei diesem

Verhandlungspartner extrem viel üben, damit das Nein sicher und gut beim Empfänger ankommt. Jegliche Rechtfertigungen oder Erklärungen nutzen diese Typen sofort als Ansatzpunkt, um Sie zu erschüttern.

Star und Stella: Sie nehmen jeden Korb als Abfuhr und immer persönlich. Achten Sie darauf, den sachlichen Teil hervorzuheben. Am besten schieben Sie sogar etwas Schriftliches hinterher, damit Star und Stella nicht behaupten können, Sie hätten nie etwas gesagt.

Traugott und Traudel: Sie stellen, wenn Sie einen Korb bekommen, gerne auch gleich die Beziehung infrage. Sie nehmen es sehr persönlich. Es ist enorm wichtig, die Beziehung zu sichern, bevor Sie eine negative Antwort geben. Zeigen Sie nach dem Aussprechen des Neins, dass Ihnen etwas an der Beziehung liegt, allerdings nur, wenn dem wirklich so ist. Sonst seien Sie lieber ehrlich und beenden die Beziehung.

Verhandlungstango – Schritt für Schritt zu mehr Geld und Anerkennung

Autorin: Claudia Kimich

Verlag: C. H. Beck,

Erstveröffentlichung: Oktober 2015

234 Seiten, Softcover

ISBN: 978-3-406-68110-3

UVP 19,80 Euro

Download Inhaltsverzeichnis

<http://www.verhandlungstango.de/images/pdf/Inhaltsverzeichnis.pdf>

Download Probekapitel

<http://www.verhandlungstango.de/images/pdf/Leseprobe%20Verhandlungstango.pdf>

Pressefotos

<http://www.kimich.de/presse#bilder>

Kontakt

Assistent: Michael Kelnberger

office@kimich.de

Dipl. Informatikerin

Claudia Kimich

Drachenseestraße 8

D-81373 München

Tel +49 (0)89 74327864

Fax +49 (0)89 74327866

Mobil +49 (0)179 5028346

claudia@kimich.de

www.kimich.de

