

## Informationsreihe „Professionelles Verhandlungs-Know-How für kleine und mittelständische Unternehmen“

Referent: Dr. Thomas Piko, Hochschule Harz

**Auftaktveranstaltung - Professionelles Verhandlungs-Know-How im Rahmen der Mittelstandsförderung am 09.06.2011, 16.30 Uhr bis 19.30 Uhr**  
Welche erfolgreichen - und für uns übertragbaren Praxiskonzepte finden wir im In- und Ausland sowie der internationalen Verhandlungsforschung?

**Modul 1: „B.D. (Business Diplomacy)“ am 23.06.2011, 16.30 Uhr bis 19.30 Uhr**

Was macht uns diplomatisch; wie lassen sich unsere Verhandlungen - auch im Konflikt - als Teil einer nachhaltigen und stabilen Geschäftsbeziehung gestalten?

**Modul 2: „C.N. (Crisis Negotiation)“ am 30.06.2011, 16.30 Uhr bis 19.30 Uhr**

Welche psychologischen Aspekte bilden, stabilisieren und erhöhen unsere Kompetenz in den Verhandlungen; und wie können wir Stress professionell managen?

**Modul 3: „I.B.N. (Interest Based Negotiation)“ am 07.07.2011, 16.30 Uhr bis 19.30 Uhr**

Welche Ansätze aus der Verhandlungsforschung können wir praktisch übernehmen, um nicht in einer unprofessionellen Basarverhandlung zu landen?

**Modul 4: „I.E. (Intelligence Économique)“ am 12.07.2011, 16.30 Uhr bis 19.30 Uhr**

Welche unverzichtbaren - und politisch unterstützten Strategien finden wir - auch für uns relevant - in Frankreich sowie der Schweiz beim erfolgreich verhandelnden Mittelstand?

Veranstalter:



Gemeinde Barleben



ottostadt  
magdeburg

## Auftaktveranstaltung

Herr Brenneisen und Herr Dr. Piko begrüßten die 68 Teilnehmer zur Auftaktveranstaltung der Informationsreihe „Professionelles Verhandlungs-Know-How“. Sie stellten kurz die Intention für diese Veranstaltungsreihe und deren Inhalte dar. Die Landesinitiative NETWORK-KMU und die Hochschule Harz mit Herrn Dr. Piko in Person möchten den Unternehmern so mehr Sicherheit und Kompetenz in ihrem unternehmerischen Handeln verleihen.

Herr Dr. Piko erläuterte das Ziel des Harvard-Prinzips, welches besagt die Sach- und Beziehungsebene zu trennen, Interessen auszugleichen und Entscheidungsalternativen unter Verwendung neutraler Beurteilungskriterien zu suchen, um so einen Gewinn für alle Beteiligten zu schaffen, mit anderen Worten „Win-Win Situation“.

Wer über keine Verhandlungsoptionen verfügt, steht mit dem Rücken an der Wand. Erst realistische Handlungsalternativen geben uns die Sicherheit souveränen Verhandeln. Deshalb ist ein wichtiger Teil der Vorbereitung auf Verhandlungen, die Prüfung bzw. Sicherung von verschiedenen Optionen. Mit realistischen Optionen kann man selbstbewusst in Verhandlungen einsteigen. Macht bedeutet also sagen zu können: „Ich steige aus!“ Wer keine Macht hat, kann eigentlich auch nicht sinnvoll verhandeln.



### **Modul 1: Was macht uns diplomatisch; wie lassen sich unsere Verhandlungen - auch im Konflikt - als Teil einer nachhaltigen und stabilen Geschäftsbeziehung gestalten?**

Druck kann ich nur mit Gegendruck auffangen. Schnell können sich hierbei Verhandlungen festfahren oder einseitige Unzufriedenheit mit anschließendem Wunsch der „Rache“ einstellen. In Verhandlungen überzeugend zu sein, bedeutet keineswegs dem Partner immer die Stirn zu bieten.

Vielmehr bedeutet es, die Energien des Verhandlungspartners aufzunehmen und einen gewissen Gleichklang mit diesen Energien herzustellen. Aus Gegnern Partner machen, das war schon immer eine große Kunst und nicht jeder beherrscht sie. Dieser Verhandlungsgrundsatz bedeutet also, eine neue Sicht und Bewertung möglich machen. Herbei entsteht zumeist die Lösung des Problems.

Sicher in etwas drastischer Form spielen solche Grundsätze selbst bei Verhandlungen mit Geiselnemern eine Rolle. Ein professioneller Geisel-Unterhändler formulierte: "Wir heben uns einen gewissen Spielraum für ganz zuletzt auf, weil wir die Gegenseite die letzte Runde gewinnen lassen wollen. Am Ende sind wir entgegenkommender, als sie erwarten, weil wir wollen, dass sie den Eindruck haben, mit dem Resultat gut gefahren zu sein."

**Modul 2: Welche psychologischen Aspekte bilden, stabilisieren und erhöhen unsere Kompetenz in den Verhandlungen; und wie können wir Stress professionell managen?**

Um eine Verhandlung aus dem Ruder laufen zu lassen, genügt eine Seite. Um einen Erfolg zu erreichen, werden beide Parteien benötigt. Sobald sich die Gegenseite geachtet fühlt, hat das erheblich positiven Einfluss auf die Atmosphäre. Dabei geht es nicht vordergründig, um Fragen der Höflichkeit, sondern eher noch um Mittel und Methoden der Erreichung eines durch beide Seiten getragenen Kompromisses. Deshalb ist es kein Zeichen von Schwäche, wenn z.B. der Verhandlungspartner „um Rat“ gefragt wird. Häufig hilft das, einen Kompromiss einzugehen.

„Was würden Sie an meiner Stelle tun“ oder „Was wäre, wenn ich Ihre Position akzeptiere“ sind Fragen, die häufig Dynamik in die Verhandlungsführung bringen können.

Interesse am Verhandlungspartner zeigen! Ein wirkliches Interesse an den Problemen des Verhandlungspartners erlaubt sehr häufig genau den Ansatz zu finden, um zu einer für beide Seiten vorteilhaften Kompromisslösung zu gelangen. „Bindungen“ zum Verhandlungspartner entstehen erst durch Zuwendung zu seinen Problemen.



**Modul 3: Welche Ansätze aus der Verhandlungsforschung können wir praktisch übernehmen, um nicht in einer unprofessionellen Basarverhandlung zu landen?**

Eine häufig gestellte Fragen sind: Welche der Seiten sollte den Vertragsentwurf machen? Wer sollte als erstes ein Angebot unterbreiten?

Was spricht für den eigenen Vorstoß? Wer den ersten Vorstoß macht, zwingt die andere Seite zu reagieren. Bietet man den ersten Zug der anderen Seite an, so läuft man Gefahr, gegen einmal eingenommene Positionen anrennen zu müssen. Egal welche Daten dem Gegenüber zur Verfügung stellt werden, dieser wird dazu neigen, von diesen Informationen auszugehen.

Reden ist Silber! Aktives Zuhören ist für die Verhandlungsführung wichtig. Reden ist billig, weil das Angebot bei weitem die Nachfrage übersteigt. Es ist aber nicht das geeignete Mittel erfolgreicher Verhandlungen. Der Mut zur Pause fehlt den meisten. Der Drang zu sprechen und damit Pausen zu überbrücken, ist einer der größten Fehler in Verhandlungen. „Stille“ demonstriert Bestimmtheit, Selbstbewusstsein und verdeutlicht, auf welcher Seite nun der „Ball“ liegt. Nur durch Pausen bezieht man den Verhandlungspartner ein. Erscheint einem die Verhandlung erfolglos, neigt man zur Drohung.

Natürlich sind Drohungen zum Teil ein erfolgreiches Mittel der Verhandlungsführung. Es sollte jedoch immer als das „letzte“ Mittel eingesetzt werden und niemals zu Beginn der Verhandlung. Die Drohung sollte durch eine „Vorwarnung“ angekündigt werden und als Folge der Verärgerung ableitbar sein. Dieses „letzte“ Mittel sollte nur extrem sparsam eingesetzt werden und nicht schon zum Erreichen von kleinen Zugeständnissen. Besser ist es, die Drohung als Warnung zu formulieren.



**Modul 4: Welche unverzichtbaren - und politisch unterstützten Strategien finden wir - auch für uns relevant - in Frankreich sowie der Schweiz beim erfolgreich verhandelnden Mittelstand?**

Die in Frankreich als nationale Philosophie und operative Kompetenz bezeichnete „Coopetition“ ist ein Kunstwort. Zusammengesetzt aus cooperation (Kooperation) und competition (Wettbewerb) beeinflusst diese Strategie das Handeln der Marktteilnehmer. Sie kooperieren in einem Unternehmensbereich, meist in der Forschung und Entwicklung, miteinander, treten in den anderen Bereichen aber als Wettbewerber am Markt auf.

Die Teilnehmer stellten während der Referate interessiert Fragen und nahmen nach der Veranstaltung Kontakt mit den Referenten auf.

Bei Fragen zur Veranstaltung steht Ihnen das Team der Landesinitiative  
NETWORK-KMU unter der Servicehotline 0391 6054-431  
gern zur Verfügung.