



## **Keine Verhandlung - ohne Zielsetzung!**

---

Ein Artikel von Ingrid Sperber und Joachim Scholz.

Ob Sie mit Kunden verhandeln, mit Vermietern, Lieferanten oder Mitarbeitern ins Gespräch gehen, bereiten Sie sich gründlich darauf vor und setzen Sie sich ein konkretes Ziel. Nur so lässt sich ein entsprechendes Ergebnis erzielen.

### **Nehmen Sie sich ausreichend Zeit und klären Sie wichtige Punkte im Vorfeld:**

- Um welche Inhalte geht es in dem Gespräch?
- Welche Interessen oder Wünsche habe ich bezogen auf die Verhandlung?
- Was ist meine Ausgangsposition?
- Welche Ziele sind für mich unabdingbar?

### **Analysieren Sie im Vorfeld die Situation des Gesprächspartners:**

- Welche Wünsche, Bedürfnisse und Ziele hat mein Gegenüber?
- Wie können meine Leistungen mein Gegenüber beim Erreichen seiner Ziele unterstützen?
- Welche Handlungs- und Entscheidungsalternativen hat er?
- Wo kann ich ihm entgegenkommen, damit er mir entgegenkommt?

Für eine professionelle Verhandlung ist es immer notwendig auch die Situation des Gesprächspartners zu kennen und einzuschätzen.

Letztendlich ist ein Geschäft nur dann gewinnbringend und langfristig zukunftsfähig, wenn beide Verhandlungspartner einen Nutzen daraus ziehen können. Oder im neuhochdeutschen Sprachgebrauch: wenn eine „Win-win Situation“ hergestellt wird!

---

Ingrid Sperber und Joachim Scholz sind Inhaber und Geschäftsführer der Sperber & Scholz GbR in Nürnberg, [www.sperberscholz.de](http://www.sperberscholz.de). Nach je 30 Jahren in führenden Positionen bei deutschen Großbanken beraten sie seit drei Jahren Unternehmer in allen betriebswirtschaftlichen und finanziellen Angelegenheiten und übernehmen auch Verhandlungen mit Banken.