

RATIONAL GAMES

Erfolgreiches Verhandeln nach dem Win-Win Prinzip

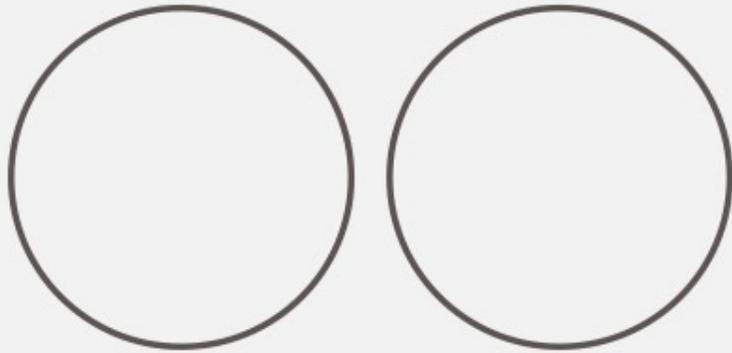
**Mini-Seminar für den DAAD
Mark Young und Felix Miller
Berlin, September 2019**

WAS IST?

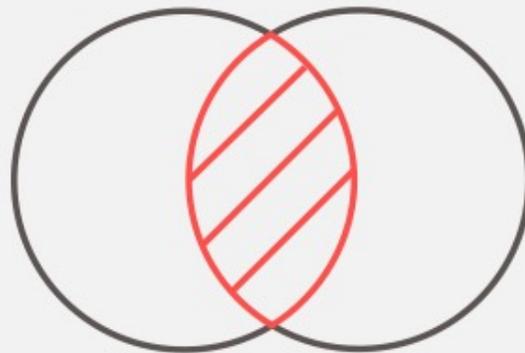
VERHANDLUNG

- Bedingungen sind variabel
- Ressourcen sind knapp
- Es gibt gemeinsame und gegenläufige Interessen

Unsere Interessen



Ihre Interessen



Gemeinsame Interessen

VERHANDELN IST NICHT VERKAUFEN

MERKMALE DES VERKAUFENS:

- Mein Produkt „an den Mann“ bringen
- Kaufentscheidende Faktoren herausfinden
- Durch Argumente zum Kauf überreden
- Möglichst hohen Preis erzielen

ZIELE DIESES WORKSHOPS

VERSTEHEN, ...

warum Win/Win Verhandlung der beste Ansatz ist, um im wirtschaftlichen Leben zu nachhaltigem Erfolg zu kommen

EINÜBEN...

von Techniken, um auch selber zu besseren Ergebnissen zu kommen

WAHRNEHMEN, ...

welchen Verhandlungsstil man bisher verfolgt hat, und mit welchen Ergebnissen

ANDWENDEN...

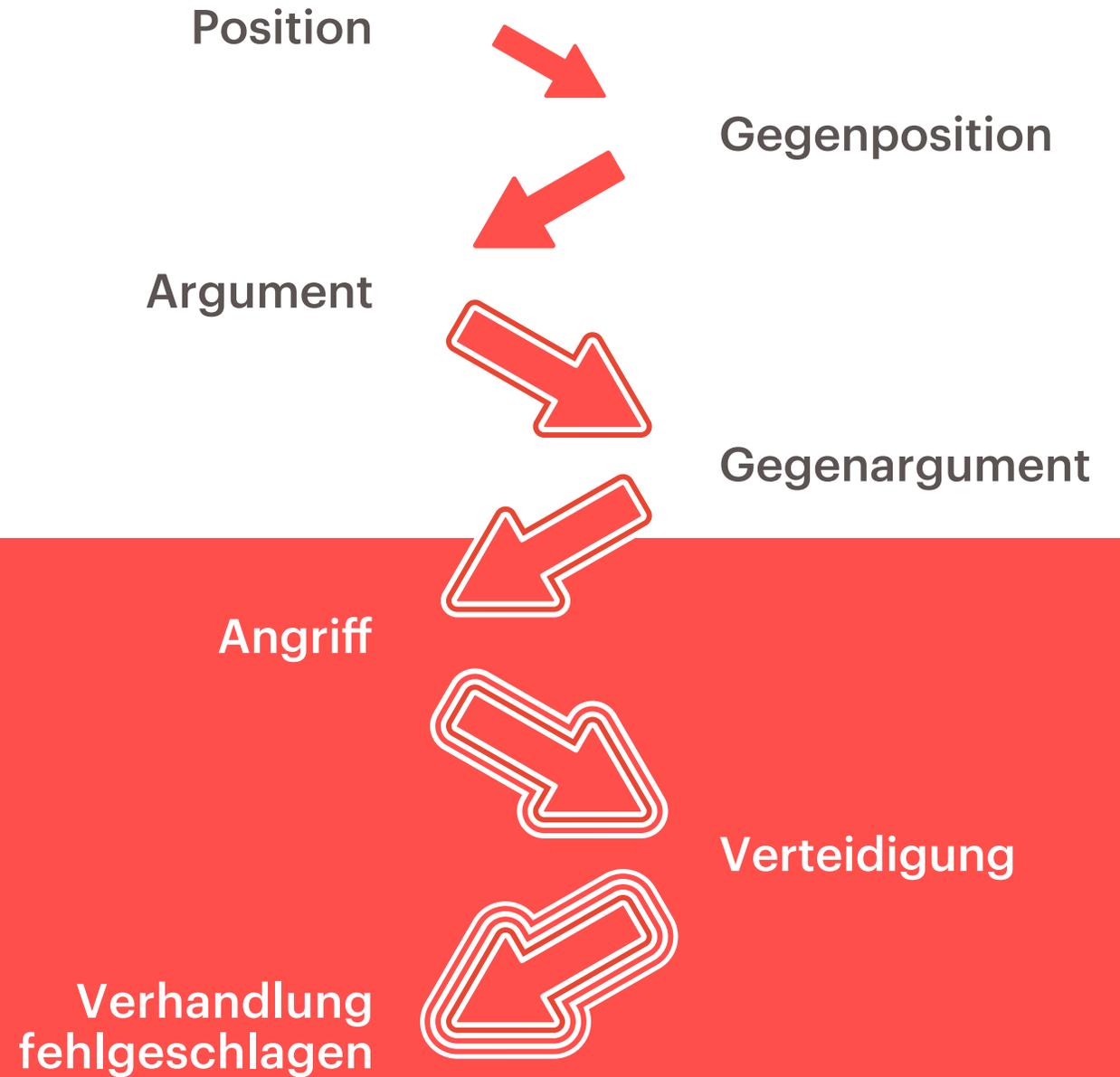
dieser Ideen und dieser Fähigkeiten bei sicherem Verhandeln im eigenen Umfeld.

WAS IST EIN „GUTES“ VERHANDLUNGS ERGEBNIS?

- Meine Interessen sind erfüllt
- Seine auch (aus seiner Sicht)
- Resultat ist legitim
- Resultat ist umsetzbar
- Beziehung ist im Reinen
- Resultat ist besser als alle Alternativen
- Kein „Geld auf dem Tisch“!

POSITIONS-GERANGEL

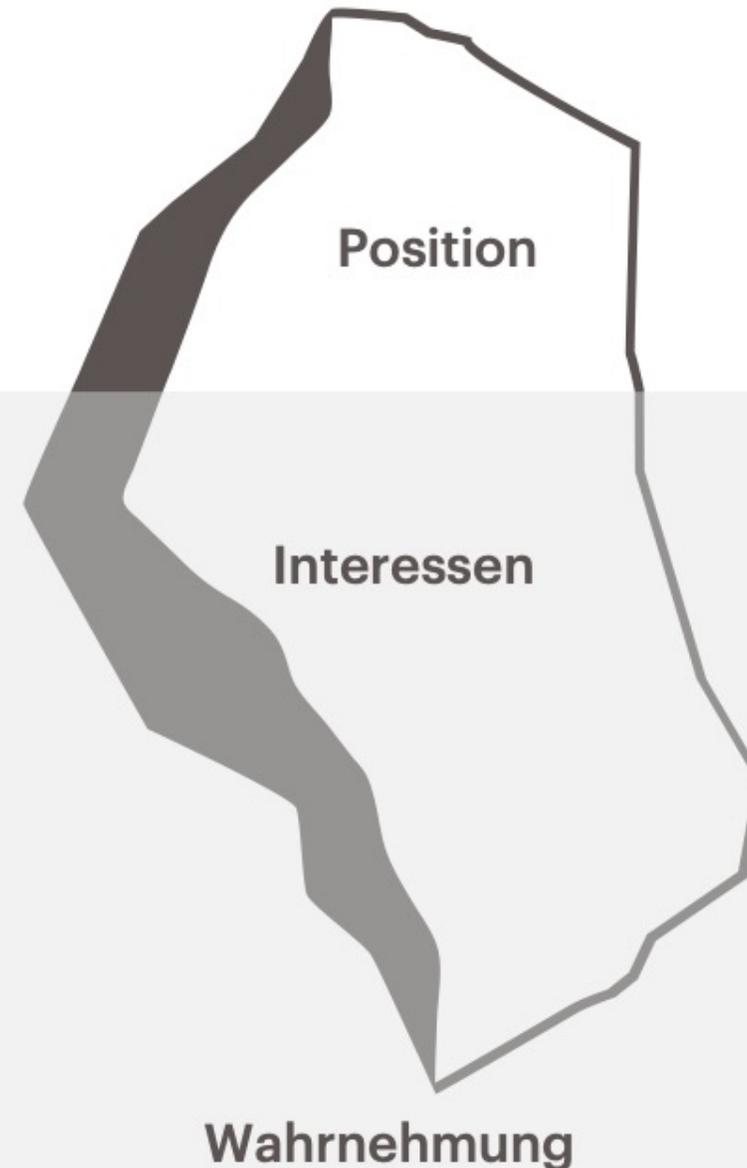
So sollten wir nicht verhandeln!



VERHANDLUNGS- POSITIONEN

Verhandlungspositionen beruhen auf Interessen und letztendlich auf Wahrnehmung

Probleme lösen durch Fragen. **Warum?**



ZIELMATRIX

Ziele und Alternativen sind die Grundlage einer guten Verhandlungsstrategie.

	Unsere	Ihre
Verhandlungsziel		
Beste Alternative		

VERHANDLUNGSMATRIX

Verhandler müssen Strategien für jeden einzelnen Verhandlungspunkt entwickeln

THEMEN	PRIORITÄT		GRENZEN		
	Unsere	Ihre	Maximum › 1. Angebot	Ziel	Minimum › Walk away
1. Preis	1	2	100	80	55
2. Volumen					
3. ...					
4. ...					
5. ...					

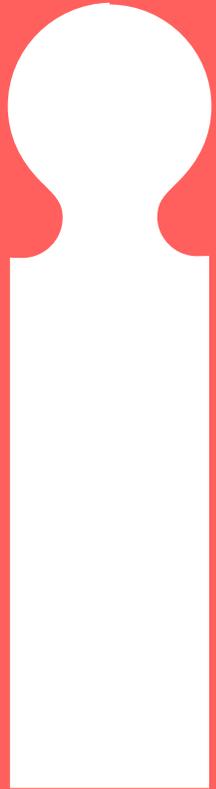
„KUHHANDEL“ IST NICHT VERHANDELN.

- „Single issue bargaining“ ist ein Nullsummenspiel
- Preisdiskussionen gehören auf den Bazar
- Wert schöpfen, nicht verschenken!

VIER PRINZIPIEN DES „BARGAINING“

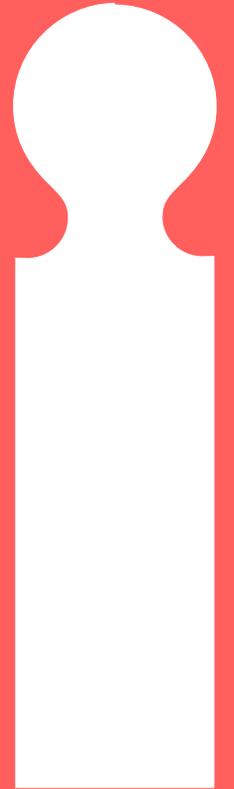
1. Konzessionen werden getauscht, nicht verschenkt
2. Lernen, „Pakete“ zu schnüren
3. Hebel identifizieren und zur besseren Wertschöpfung nutzen
4. Vorbereitung ist unerlässlich

QUELLEN DER WERTSCHÖPFUNG

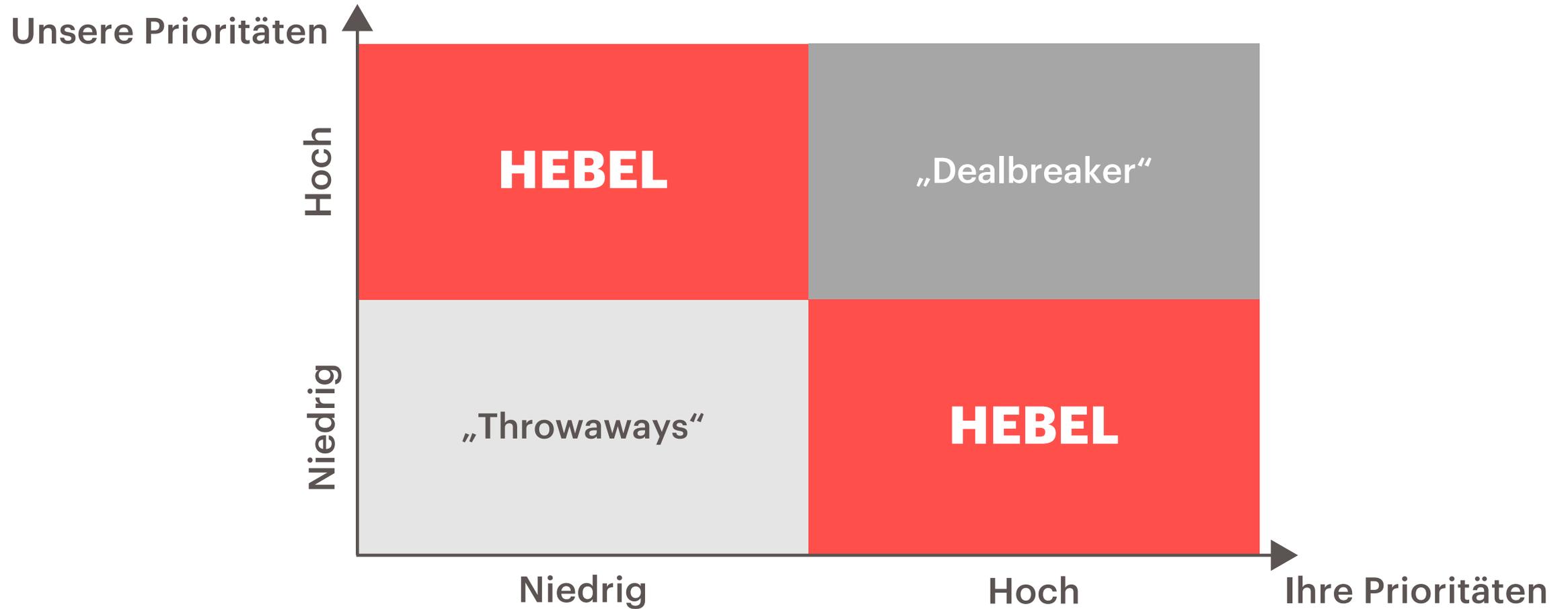


GEMEINSAME INTERESSEN

DIFFERENZEN (HEBEL)



NUZZEN VON HEBELN



DAS VERHANDLUNGSDILEMMA

INTEGRATIVES VERHANDELN

- Offenes Verhalten
- Vertrauen
- Kommunikation, Informationsaustausch
- Interaktive Problemlösung



DISTRIBUTIVES VERHANDELN

- Hartes Ringen
- Taktieren
- Vertrauliche Informationen schützen
- Nullsummenspiel gewinnen!

DIE VERHANDLUNGSLITERATUR IST VIELFÄLTIG.

EINIGE HINWEISE ZUM WEITEREN EINLESEN:

- Bazerman, Max and Neale, Margaret, 1992: Negotiating Rationally
- Fisher, Roger, and Ury, William, 1991: Getting to Yes, (Third Edition)
- Glasel, Friedrich, 1997: Konfliktmanagement
- Luce, Duncan, with Howard Raiffa, 1957: Games and Decisions
- Raiffa, Howard, 1982: The Art and Science of Negotiation
- Stone, Doug, 1999: Difficult Conversations
- Young, Mark, 2001: Rational Games