

Souverän verhandeln



Der Erfolg einer Verhandlung hängt auch von einer guten Vorbereitung ab.

Foto: Ullstein

Lernen Sie, wie man Besprechungen im Job erfolgreich beeinflussen kann.

Sind Sie schon einmal unvorbereitet in eine Verhandlung gegangen? Dann wissen Sie, was es heißt, sich auf unsondierbares Terrain zu begeben und wertvollen Spielraum verschenken. Und Sie sind damit nicht alleine. Businesscoach Annette Schulze hat schon viele Manager schwitzen sehen, weil sie dachten, es reiche, das Ziel eines Meetings deutlich vor Augen zu haben: „Wer sich vorher zu wenig Gedanken macht, muss das während des laufenden Gesprächs nachholen. So gerät man ins Hintertreffen.“

Zu etwa 80 Prozent, schätzt die diplomierte Betriebswirtschaftle-

rin, hängt der Verhandlungserfolg von der Vorbereitung ab. Folgerichtig gehört dieser unsichtbare Teil geschäftlicher Besprechungen zu einem Schwerpunkt ihres Trainings, mit dem jeder, der im Berufsleben steht, im Bildungsurlaub sein Verhandlungsgeschick verbessern kann. Ihre Seminare werden von Vertriebsprofis, Ärztinnen, Polizisten, Ingenieurinnen besucht. Und von Angestellten, die schon viel zu lange auf eine Gehaltserhöhung warten.

Gründe, das Wort zu ergreifen und bis zum Erfolg führen zu wollen, gibt es viele. Annette Schulze unterrichtet die Strategien dafür in Anlehnung an den Harvard Business Manager. Ihre eigene Erfahrung umfasst Führungspositionen in Vertrieb, Marketing und Einkauf. Die 42-Jährige hat für Unternehmen in der optischen Industrie und der Luftfahrtbranche

Verhandlungen geführt und kennt die verschiedenen Phasen bis zur Einigung aus dem Effeff.

Als persönlicher Testdurchlauf werden in Gruppen relevante Verhandlungssituationen durchgespielt, um Sicherheit für den Ernstfall zu gewinnen. Die Feedbacks zur Weiterentwicklung der eigenen Fähigkeiten können auf Wunsch durch Videoaufnahmen ergänzt werden. Das ist aufregend, zugegeben.

Aber wer erfahren hat, wie anspruchsvoll zielgerichtete Gesprächsführung ist, kann den Stress reduzieren, sagt Annette Schulze. „Je mehr Verhandlungsmethoden man kennt, desto flexibler und erfolgreicher kann man agieren. Und Souveränität erreichen.“

■ 2417ROA15, Bildungsurlaub,
Alstertal, Rolfinckstr. 6a