

Tag 2: Psychologie bei Preis-Verhandlungen unter Druck

INHALT

Psychologie und Dramaturgie bei Preisverhandlungen mit dem Rücken zur Wand. Analysen und Instrumente, wie man sich in aggressiven Verhandlungen bei ungleichen Machtverhältnissen erfolgreich behaupten kann.

Viele Preisverhandlungen mit Großkunden unterliegen einer eigenen Dramaturgie. Machtvolle, oft aggressive Verhandlungs-Gegner wollen ihre Preis-Vorgaben durchsetzen. Sie fallen einem wiederholt ins Wort, machen gezielte Vorwürfe, und unter Schuldgefühlen, von Schocks und Ohnmacht gelähmt, fällt es immer schwerer, die eigenen Gedanken noch wirkungsvoll vorzubringen und die eigene Position zu behaupten. Die Argumentation mit Technik oder Qualität läuft häufig ins Leere und mit vielfältigen psychologischen Mitteln wird systematisch und gezielt – ganz offen und auch sehr subtil – Verhandlungsdruck aufgebaut und im Gesprächsverlauf bis hinein in eine Zwangslage verstärkt, in der die Sach-Ebene nicht mehr im Mittelpunkt steht.

In diesen Konstellationen braucht es dann neben der inhaltlichen Strategie ein Verständnis der besonderen Psychologie und Dramaturgie und drei Bausteine für die Wende zurück in ein Gespräch um die Sache und den Kompromiss.

AGENDA

- "Katalog der Grausamkeiten" bei unfairen Preisverhandlungen
Einleitung mit einem typischen Fall aus der Praxis. Das Ziel: Kommunikation auf Augenhöhe
- Die non-verbale Kommunikation als Träger der Botschaft
*Bewusste und unbewusste Regeln der Kommunikation, verbale und non-verbale Kommunikation
Störungen, Angriffe und Schuldgefühle als Mittel zum Zweck*
- Vier Grund-Annahmen der Kommunikation, das versteckte Spiel auf der Sach- und Beziehungs-Ebene
*Emotionale Zuspitzung, Regelverstöße und Manipulationsversuche erkennen
Schuldgefühle und "emotionale Lähmung" durch Vorwürfe und Einschüchterung*
- Aus der "schwächeren Position" Einfluss auf die Gesprächsführung gewinnen
Wie die stille Akzeptanz als Verstärker wirkt und "Stopp-Schilder" die eigene Position wieder stärken
- Die Grenzen des Erträglichen und die 3 Bausteine zurück zum Sach-Gespräch
*Die 3 Bausteine zur Wende zurück auf die sachliche Gesprächsebene, mit festem persönlichem
Standpunkt in die Offensive*
- Dramaturgie und Zeitmanagement bei Verhandlungen
Dramaturgie und "Fieberkurve" des Verhandlungsverlaufs, Agenda, Zeitmanagement, Rollenverteilung
- Leitfaden zum Aufbau des eigenen Verhandlungs-Repertoires
*Überprüfen und Ergänzen der eigenen Techniken bei Verhandlungen. Der Weg zum individuellen
Verhandlungs-Stil*
- Zusammenfassung, Resümee und Hinweise zur Umsetzung in der Praxis