



CONSULTA

WIRTSCHAFTS- UND
UNTERNEHMENSBERATUNG





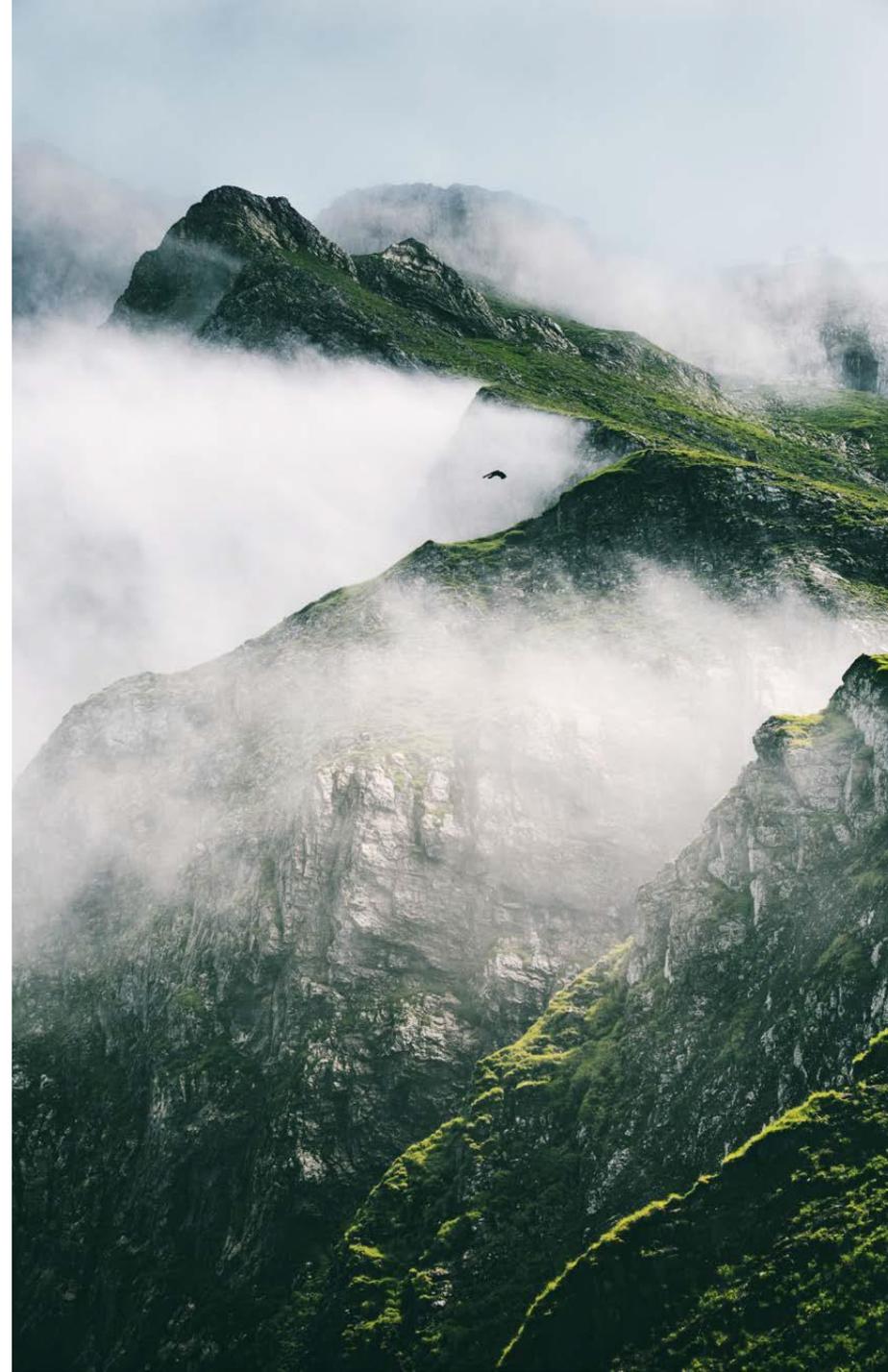
CONSULTA



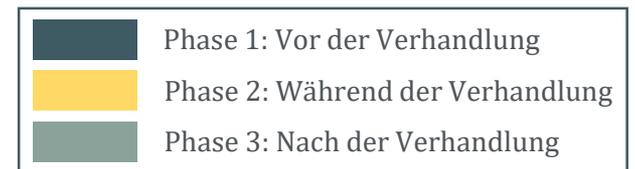
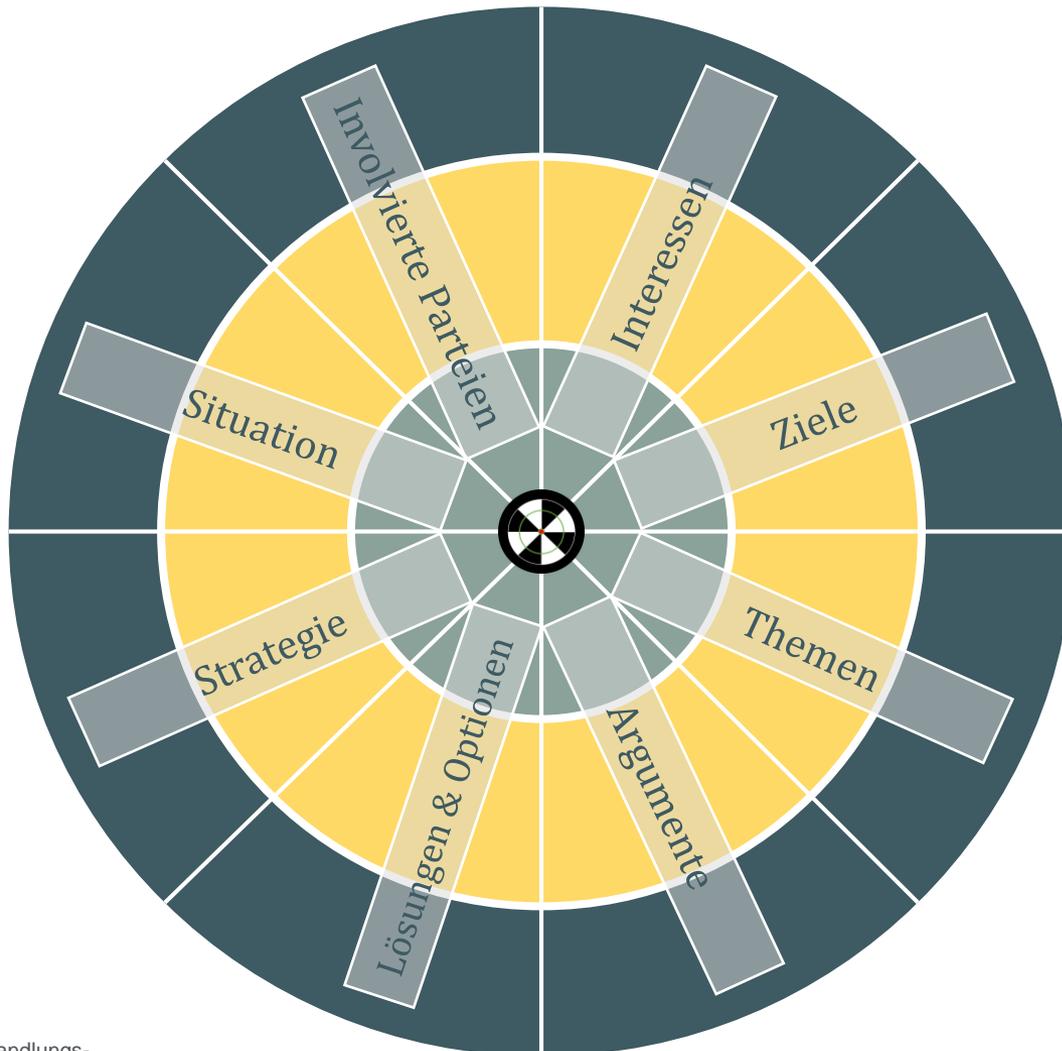
Verhandlungs-Navigator

Aufbau

1. Verhandlungs-Navigator
2. Ziele und Zweck des Verhandlungs-Navigators
3. Besonderheiten des Verhandlungs-Navigators
4. Aufbau Verhandlungs-Navigator
5. Verhandlungs-Navigator: Optimale Ergebnisse in Verhandlungssituationen erzielen



1. Verhandlungs-Navigator



2. Ziele und Zweck des Verhandlungs-Navigators

In Anlehnung an ein Seminar der London School of Economics (Dr. Connson Locke sowie Dr. Tara Reich) sowie jahrelanger Beratungserfahrung hat Consulta eine praxisorientierte Methode entwickelt, welche Verhandlungsteilnehmer zu optimalen Ergebnissen in Verhandlungssituationen führt.

Der Verhandlungs-Navigator leitet Parteien dabei durch den gesamten Verhandlungsprozess in sämtlichen Verhandlungssituationen. Konkret werden Verhandlungen hierbei in drei Phasen unterteilt: 1) Vor der Verhandlung, 2) Während der Verhandlung sowie 3) Nach der Verhandlung.

Während dieser drei Phasen wird die Verhandlung unter Berücksichtigung der acht verschiedenen Teilaspekte angeleitet (siehe Verhandlungs-Navigator).

Als Consulting Boutique für KMU vermittelt das Berater-Team der Consulta mit dem Verhandlungs-Navigator einen betriebswirtschaftlichen Leitfaden, wie Sie sich optimal auf eine Verhandlungssituation vorbereiten können. Darüber hinaus begleiten die Verhandlungs-Experten von Consulta Sie gerne in sämtlichen Verhandlungssituationen und führen Sie zu Ihren angestrebten Ergebnissen.

3. Besonderheiten des Verhandlungs-Navigators

Mit dem Verhandlungs-Navigator begleiten wir Sie bei sämtlichen Verhandlungssituationen. Dies kann von einer allgemeinen Kaufpreisverhandlung bis hin zur Verhandlung von detaillierten Inhalten eines Kaufvertrages reichen.

Die folgenden Aspekte machen den Verhandlungs-Navigator einmalig:

- Praxisorientierte, mehrwertstiftende sowie verständliche Methode für in Verhandlungen involvierte Parteien.
- Spezieller Leitfaden für Verhandlungspartner in Verhandlungs-Situationen unter anderem der Unternehmensnachfolge.
- Entwickelt in Anlehnung an ein Seminar der London School of Economics (Dr. Connon Locke sowie Dr. Tara Reich).
- Erarbeitung einer individuellen Verhandlungs-Strategie.
- Erfolgsversprechende Ergebnisse.

4. Aufbau Verhandlungs-Navigator (1/6):

Allgemein:

Während der drei Phasen einer Verhandlung (vor, während, nach) gibt es acht Themen, auf welche in einer Verhandlungsführung gesamtheitlich eingegangen werden muss.

Die acht Aspekte der Verhandlungsführung sind:

- 1) Interessen, 2) Ziele, 3) Themen, 4) Argumente, 5) Lösungen & Optionen,
- 6) Strategie, 7) Situation, und 8) Involvierte Parteien.

Während allen drei Phasen sind diese acht Aspekte zentral. Je nach Zeitpunkt und Verhandlungssituation müssen verschiedene dieser Themen prioritär berücksichtigt werden.

4. Aufbau Verhandlungs-Navigator (2/6)

Phase 1: Vor der Verhandlung (1/2)

Die wichtigste Phase einer Verhandlung ist die Vorbereitungsphase.

Hier müssen die folgenden Themen vor Verhandlungsbeginn geklärt werden:

- Die Definition eines starken BATNA («best alternative to no agreement») ist essenziell, denn eine Verhandlung ist dann gut, wenn sie scheitern kann. D.h. alternative Optionen, wie eine Verhandlung von statten gehen kann, müssen vor Verhandlungsbeginn ausgearbeitet werden, um zu wissen was zu tun ist, falls die konkret vorliegende Verhandlung scheitern sollte.
- Eigene Interessen und Präferenzen müssen ebenso wie die der anderen Partei geklärt werden - Gemeinsamkeiten sind dabei zu identifizieren.
- Setzung klarer Limiten für jede Verhandlungspartei.

4. Aufbau Verhandlungs-Navigator (3/6)

Phase 1: Vor der Verhandlung (2/2)

- Eine Kontaktaufnahme mit dem Verhandlungspartner auf informellem Weg vor Verhandlungsbeginn ist essenziell, um die Gegenpartei kennenzulernen und die Atmosphäre aufzulockern.
- Die Reihenfolge der zu besprechenden Punkte sollte nicht festgelegt werden, damit offen in eine Verhandlung gegangen werden kann. Es sollte gleichwohl ein Raster für die zu besprechenden Themen verwendet werden, um alle Themen zu besprechen und gleichzeitig genügend Gestaltungsfreiraum sicherzustellen.
- Eine der Situation angepasste Vorbereitung auf die Verhandlung ist essenziell.

Auf Nachfrage stellen wir Ihnen gerne unsere Checkliste für die ideale Verhandlungsvorbereitung zur Verfügung. Die erfahrenen Verhandlungsspezialisten der Consulta unterstützen Sie gerne dabei, ein Verhandlungsprofi zu werden.

4. Aufbau Verhandlungs-Navigator (4/6)

Phase 2: Während der Verhandlung (1/2)

Die acht aufgeführten Aspekte des Verhandlungs-Navigators sind auch während der Verhandlung zentral und müssen berücksichtigt werden.

Darüber hinaus gilt es während einer Verhandlung die folgenden Themen zu berücksichtigen:

- Stellen Sie möglichst viele Fragen zu den Interessen und Beweggründen des Verhandlungspartners, denn «wer fragt, der führt».
- Machen Sie das erste Angebot, denn die Setzung des Ankerpunkts ist wichtig um den Ergebnisrahmen zu bestimmen.
- Die eigenen Interessen sollten während der Verhandlung bekannt gegeben werden, um zu vermitteln, welche Interessen durch die Verhandlung verfolgt werden.

4. Aufbau Verhandlungs-Navigator (5/6)

Phase 2: Während der Verhandlung (2/2)

- Das gewünschte Verhandlungsergebnis sollte sich ständig vor Augen gehalten werden, um sich an diesem zu orientieren. Vergessen Sie gleich obgleich nie Ihren persönlichen BATNA.
- Argumente sind von Personen zu trennen: Attacken auf Personen sind zu unterlassen.
- Etappenweises Verhandlungsführen ist eine Option bei schwierigen Verhandlungen (insbesondere bei stark gegensätzlichen Positionen). Zwischen den Etappen kann ein gemeinsamer Spaziergang oder eine Wanderung helfen, einander und das gemeinsame Ziel besser zu verstehen.

4. Aufbau Verhandlungs-Navigator (6/6)

Phase 3: Nach der Verhandlung

Die Nachbereitung einer Verhandlung ist ebenso wichtig. Schliesslich müssen nach der Verhandlung die richtigen Lehren gezogen werden, denn «nach der Verhandlung ist vor der Verhandlung».

Die acht Aspekte des Verhandlungs-Navigators sind deshalb auch nach der Verhandlung zentrale Themen. Reflektieren Sie die Verhandlung und Ihr Vorgehen und notieren Sie sich Ihre Lehren daraus.

Weitere zu berücksichtigende Themen sind:

- Nach der Verhandlung sollte sich der Verhandelnnde mit seinem Team austauschen, um die positiven sowie negativen Schlüsse aus der Verhandlung zu ziehen. Was will man das nächste Mal anders machen?
- Es ist festzustellen, ob das gewünschte Ergebnis erreicht wurde.
- Es ist zu festzuhalten, was die Folge der Entscheidung für beide Verhandlungsparteien ist.

5. Verhandlungs-Navigator: Optimale Ergebnisse in Verhandlungssituationen erzielen

Mit dem Verhandlungs-Navigator unterstützen wir Sie dabei, ein optimales Ergebnis in Verhandlungen zu erzielen.

Indem Sie sich an den 3 Phasen des Navigators orientieren – vor, während und nach der Verhandlung – meistern Sie jede noch so herausfordernde Verhandlung.



Stephan Illi, lic. oec. HSG

CEO & VRP der Consulta AG Wirtschafts- und Unternehmensberatung in Rüti ZH

Telefon: +41 55 250 55 55, E-Mail: stephan.illi@consulta.swiss.

Wir freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme – rufen Sie uns an oder schreiben Sie uns eine Email. Gerne stehen wir für einen unverbindlichen und kostenlosen Austausch zur Verfügung.

Vertrauen schaffen.
Werte bilden.
Zukunft gestalten.

Besuchen Sie unsere Website: www.consulta.swiss

Fordern Sie ein individuelles, unverbindliches erstes
Beratungsgespräch an: +41 55 250 55 55

Consulta AG

Wirtschafts- und
Unternehmensberatung

Villa Weber
Postfach 252
8630 Rüti ZH

Tel. +41 55 250 55 55

www.consulta.swiss