

- Was behindert ein besseres Ergebnis? – Ausräumen!
- Fachbereich/Anwender auf die eigene Seite ziehen
- Lockstoff/Konsequenzen
- Forderungsbegründung entwickeln
- Startrampe formulieren

- Neutral begrüßen
- Verhandlungsgegenstand klären
- Wettbewerb und Plural
- Lockstoff und Konsequenz
- Einwände vorwegnehmen
- Entscheidungskriterium
- Rahmen setzen
- Fokusfrage in Richtung Ziel

- Es gibt keine fixe Mauer
- Hartnäckig bleiben
- Mauer erreichen und testen
- Mauerbrecher:
 1. Position des Anderen
 2. ... lassen Sie es scheitern?
- JA! - Gut dann notiere ich ...
NEIN! - Was geht dann noch?
Ähh..JA! – Sie zögern, was ..
ist ihr äußerstes Angebot?

- Zugeständnisse OHNE Gegenleistung
„Wie weit senken Sie ...?“
- Zugeständnisse MIT Gegenleistung
„Unter welchen Umständen ...“
- Best-Case-Price
„Gesetzt den Fall wir ermöglichen alle
Bedingungen, wie weit unterschreiten Sie ...?“
- Entscheidungskalkül des Anderen ergründen
- Nicht antworten. Gegenfragen ist eine Antwort
- Nicht erstes Pferd - alle Optionen erfragen