

Von: **Verhandler-Tipp 2013** noreply@altmannsberger.eu 
Betreff: Verhandler-Tipp: Schluss-Statements richtig formulieren
Datum: 7. April 2014 um 13:40
An: mail@ursaltmannsberger.de

V

ALTMANNBERGER

VERHANDLUNGSFÜHRUNG

VERHANDLER-TIPP

Herr UrsAltmannsberger
Angemeldet seit 22.04.2010

Hallo Urs!

Heute gibt es einen inhaltlichen Tipp...

"Das richtige Schluss-Statement verhindert Ergebnis-Echo!

... und einen terminlichen Tipp (letzter offener Termin dieses Jahr!)

Vom 10. - 11. Juli, im sommerlichen München,
trainieren Sie mit Einkäufer UND Verkäufern gemeinsam
und zum gegenseitigen Gewinn. Leichter verhandeln, bessere Margen/Savings generieren.
Die gesetzten Ziele erreichen.

==> Mit dabei sein, selbst davon profitieren!

[Anmeldung und PDF-Info](#)

Das richtige Schluss-Statement

Bewahren Sie Ihre Verhandlungen davor, kurz nach Schluss noch zu scheitern. Richtig gelesen: kurz NACH Schluss!

Wie kann das sein?

Praxis-Beispiel:

Einkäufer Eh und Verkäufer Vau sind sich nach zähen Verhandlungen einig geworden. Vau hat starke Zugeständnisse geboten.

Vau: "Also das ist jetzt wirklich das Maximale: 573 Euro, dann will ich aber auch direkt Ihre Zusage!"

Eh: "Einverstanden! Handschlag."

Man lenkt gemeinsam in Richtung Verabschiedung ab.

Eh: "Super! Prima! Toll, dass es so reibungslos geklappt hat. Das ist jetzt wirklich ein optimales Ergebnis. Ich freue mich!" und grinst sich einen.

Einigermaßen pffige Verkäufer/innen werden aus dem Schluss-Statement schnell das Signal heraus lesen: Der Einkäufer freut sich sehr. Erfolglich kann es nur ein schräger

Signal heraus lesen. Der Einkäufer freut sich sehr. Folglich kann es nur ein schräger Abschluss gewesen sein - der Einkäufer hat gewonnen. Der Verkäufer hat vermutlich zu viele Zugeständnisse gegeben. Ein Abschluss wäre auch zu höheren Preisen möglich gewesen. In folgenden Verhandlungen mit Eh wird Vau daher versuchen, seine vermutet zu hoch gewährten Zugeständnisse zurück zu holen. Das Ergebnis der Verhandlung ist belastet. Es kommt zum Ergebnis-Echo - die Gegenseite holt sich verlorenes Terrain zurück.

Fazit:

Zeigen Sie in Ihrem Abschluss-Statement Ausgeglichenheit oder gesundes Leid! Super und Toll sind zu freudig. Holen Sie sich Ihren Applaus niemals in der Verhandlung von der Gegenseite! Vorschläge:

- "Auch wenn es ein hartes Ringen war, freue ich mich, dass wir einen gemeinsamen Weg finden konnten!"
Das verdeutlicht den Kampf, der aber partnerschaftlich zu einem Konsens gefunden hat. Das bereinigt die Situation.
- "Ok (Puh), dass ist jetzt zwar nicht das Ergebnis, was ich mir gewünscht hatte, trotzdem freue ich mich auf die weitere Kooperation mit Ihnen."
Zeigt leichte Enttäuschung über das Ergebnis (was dem Anderen wiederum motivativen Aufwind gibt) und öffnet den Weg für die Kooperation. Der Verkäufer geht befriedigt raus.
- "Ich danke Ihnen für Ihr Entgegenkommen. Auf diese Weise haben unsere Unternehmen doch zueinander gefunden."
Das ist partnerschaftlich, fair und bestärkt die künftige Kooperation.

Gebündelt und mit unzähligen Praxisanregungen erhalten Ihr/erhalten Sie die Tipps in unserem Training am 10.-11. Juli in München.

Jetzt anmelden! ua@altmannsberger.eu

Gerne stehe ich Ihnen/Euch auch via Telefon +49-151-16779000 zur Verfügung.

Allzeit beste Verhandlungsergebnisse wünscht
Ihr/Euer Urs Altmannsberger

Anti-Spam Hinweis:

Sie haben diese Information erhalten, weil Sie sich in unserer Datenbank dafür eingetragen haben bzw. auf einem der Seminare den Wunsch geäußert haben.

Über folgenden Link können Sie sich sowohl an- als auch abmelden.