

Vier Kommunikationsstile in Verhandlungen

Stil:	woran Sie ihn erkennen:	darauf sollten Sie achten:
<u>analytisch-</u> <u>detailorientiert</u>	<p>kühle, ernste Ausstrahlung</p> <p>will gleich zum Thema kommen, lässt sich dann aber Zeit</p> <p>alle Fakten müssen bis ins Detail geklärt werden</p> <p>will meist nicht sofort entscheiden</p> <p>oft bei Controllern, IT-Fachleuten, Juristen, Buchhaltern</p>	<p>Verhalten Sie sich ebenfalls kühl-distanziert.</p> <p>Präsentieren Sie niemals Vermutungen, Annahmen oder Visionen, sondern immer schriftliche Unterlagen.</p> <p>Bieten Sie Bedenkzeit an.</p>
<u>pragmatisch-</u> <u>entscheidungs-</u> <u>orientiert</u>	<p>forsche Begrüßung</p> <p>hat wenig Zeit</p> <p>erwartet, dass sie sofort mit dem Wichtigsten auf den Punkt kommen</p> <p>Details interessieren ihn nicht</p> <p>weiß blitzschnell, was er will</p> <p>oft bei Marketingfachleuten, Vertriebschefs, Geschäftsstellenleitern und Vorständen</p>	<p>Fassen Sie sich unbedingt kurz.</p> <p>Lassen Sie ihn nachfragen.</p> <p>Bedrängen Sie ihn nicht mit weiteren Argumenten, wenn es schon ein „Ja“ oder „Nein“ gibt.</p>



<p><u>harmonisch- freundschaftlich</u></p>	<p>sehr freundliche Begrüßung</p> <p>braucht zunächst eine gute emotionale Beziehung</p> <p>strahlt eine wohlwollende Sympathie aus</p> <p>hört aufmerksam zu</p> <p>verfügt über ein gutes Netzwerk und kennt „Gott und die Welt“</p> <p>braucht vor seinen Entscheidungen Referenzen</p> <p>oft bei Personalchefs, Betriebsräten, Senior-Managern</p>	<p>Nehmen Sie sich Zeit, ein wenig zu plaudern.</p> <p>Vermitteln Sie, dass Sie eine nützliche Ergänzung für sein Netzwerks sind.</p> <p>Machen Sie deutlich, dass er bei einem guten Verhandlungsergebnis keinesfalls Ärger mit Dritten bekommt.</p>
<p><u>charmant- egozentriert</u></p>	<p>kommt freundlich entgegen</p> <p>will hofiert werden und verfügt über ein empfindliches Selbstwertgefühl</p> <p>steht gerne im Mittelpunkt</p> <p>prestigeträchtige Besonderheiten im Büro (z.B. Bilder im Stil „Ich und der Bundeskanzler“)</p> <p>will wissen, was er selbst davon hat, wenn er sie unterstützt</p> <p>ist gerne der erste, der gefragt wird</p>	<p>Small Talk vor der Verhandlung – Sie fragen und er antwortet.</p> <p>Kommen Sie niemals mit Forderungen.</p> <p>Machen Sie deutlich, dass Sie Ihre Abhängigkeit von seinem Wohlwollen kennen.</p> <p>Machen Sie deutlich, dass mit Ihrem Anliegen Ansehen verbunden ist</p> <p>Sagen Sie niemals, dass er Ihre letzte Hoffnung ist.</p>