

---

n2 neher negotiations

---



# Lassen Sie mich durch ich bin Einkäufer!

Die Idee von gemeinsamer und objektiver Konfliktlösung

hat ausgedient.



Volkmar S. Neher ist: Verhandlungsexperte, Trainer, Speaker.

Als Einkaufsleiter bei den Handelsriesen Amazon.de, Müller Ltd und Co KG sowie im Media Markt Management Deutschland mit Umsatzverantwortung in Milliardenhöhe hat Neher die Grundsätze ergebnisorientierter Verhandlungsführung zutiefst verinnerlicht.

der Erfahrungsschatz von hunderten Verhandlungen – mit Start-ups und Marktführern, mit Monopolisten und den stärksten Marken der Welt (Sony, Apple, Microsoft, Warner Brothers ® uvm.) – prägen heute seine Trainings und Konzepte.

---

# BATNA - Best Alternative to negotiated Agreement

---



---

BATNA - Best Alternative to negotiated Agreement

---



# MONOPOL!

---

# Zusammenfassung Monopole

---



Beziehung und ständige Gesprächsbereitschaft

Leave your desk - Socializing

Stärken stärken- Innovationen und Wertschöpfung erkennen, fördern und mitnehmen

Klare, bestimmte und kreative Zielsetzung - an der Lösung orientiert

Es geht immer um „WIE lösen wir das?“

Schwächen und Interessen des Unternehmens und deren VP heraus finden und nutzen

Nichts geben ohne etwas dafür zu bekommen

Make or buy?

BATNA = es bleibt wie es ist und ich arbeite an anderen Projekten

---

## Stärken stärken Vorbereitung

---



Welche Vorteile ergeben sich aktuell aus der Zusammenarbeit?

Mit welcher Zielsetzung wurde dieser Lieferant für diese Lösung ausgewählt?

Wurde diese Zielsetzung erreicht?

Welche weiteren Produkte und Service werden ausserdem angeboten?

Welches primäre Problem soll durch die Verhandlungen gelöst werden?

Welche Nebenschauplätze gibt es zu beachten?

Was passiert, wenn Sie das nicht lösen?

---

## Stärken stärken Vorbereitung

---



Welche Zielsetzung ergibt sich für dieses Gespräch aus den Antworten?

Was wollen Sie maximal erreichen?

Unter welchem Ergebnis werden Sie heute nicht abschliessen?

Was ist aus der gemeinsamen Interessenlage machbar und möglich?

Welche Ziele verfolgt Ihr Gegenüber?

Was wird das Besondere in diesem Gespräch?

Was werden Sie anbieten?



---

# Der 7 Stufen Plan vom Kontakt bis zum Abschluss

---

Warm Up

Informationen

Verbindlichkeit 1

Forderungen

Pakete schnüren

Abschluss Verbindlichkeit 2

Cool Down



---

# 1 Warm Up

---



Kontakt zum Verhandlungspartner

Klar

Konkret

Kontinuierlich und Konsequenz

---

## 2 Informationen klären

---



Agenda geklärt?

Aus Annahmen werden Tatsachen  
aus Tatsachen werden Interessen  
aus Interessen werden Ergebnisse.

Haben wir alles?

Make your Stage!

---

## 3 Verbindlichkeit ausarbeiten

---



Der Einsatz der ZOPA\*

\*Zone of possible Agreement

klärt an dieser Stelle *erneut* die erwartete Verbindlichkeit, Entscheidungsfähigkeit und den Abschlusswillen aller Anwesenden.

Möglicher Showstopper - kein weiterkommen ohne Commitment

---

## 4 Wie lösen wir das?

---



freundlich und bestimmt

optimistisch und vermittele klare Werte

sei kreativ und flexibel

zuhören kommt vor verstehen - deswegen führe durch Fragen

sei vorbereitet und erwarte das Unerwartete

Headlines / Statements statt Argumente

---

## 5 Paket schnüren

---



Welcher Verhandlungs-Gegenstand geht nicht ohne den anderen?

Das Leistungsprinzip - Niemals geben ohne zu nehmen.

An die ZOPA erinnern!

---

## 6 Verbindlichkeit

---



Zusammenfassung in einem Soll - Ist Abgleich aller vereinbarten und  
offenen Punkte

Sicherheit - Wissen wann man aufhört zu verhandeln

Abschluss ohne Siegerlächeln

---

## 7 Cool Down

---



Eine Verhandlung beginnt in der gleichen Stimmung in der  
die letzte geendet hat.

Bedanken fürs Kommen - nicht für das Ergebnis

Small Talk

Abschied

---

# Schatzkiste Volkmar Neher

---



Exit Szene

Fragen in Verhandlungen





---

## Exit Szenen - wie kommt man raus ohne Gesichtsverlust?

---

Die Exit Szene ist er gedankliche Schalter vom

„Wie lösen wir das?“ in

„OB das heute noch gelöst wird?“



---

## Exit Szenen - wie kommt man raus ohne Gesichtsverlust?

---

### Wie?

Pause - Analyse des Gesprächs und der möglichen Entscheidung ermöglichen

Weiche statt harte Einigung - Minimal Konsens anstreben

„Soweit liegen wir garnicht auseinander“

---

---

### Ob?

BATNA - Plan B? Es bleibt wie es ist? Jede Weiterentwicklung von Ihrer Seite bleibt aus!

„Ihre Entscheidung!“

„Welchen Vorteil hat es, wenn wir uns heute nicht einigen?“

„Die Chance auf Ihr letztes Angebot, jetzt!“

„Schade, ich habe von dem Gespräch und von Ihnen heute mehr erwartet. Schade“

(Ruhe, schweigen aushalten)

---

# The Mighty Nine

## Volkmars Lieblingsfragen in Monopolverhandlungen

---



Was heisst das für Sie persönlich?

Was hält Sie auf?

Welchen Vorteil hat es, wenn wir uns heute nicht einigen?

Können Sie bitte eine Zusammenfassung geben, was Sie bis jetzt entschieden haben?

Wenn Sie einen Wunsch frei hätten - welcher wäre das?

Was ist das Schlimmste was uns beiden passieren kann?

An was haben wir noch nicht gedacht?

Was muss uns beiden jetzt einfallen, damit wir uns einigen?

Angenommen ich würde X für Sie möglich machen, wären Sie dann mit Y dabei?

---

Volkmar S. Neher

---



Zu Risiken und  
Nebenwirkungen  
fragen Sie ....



Trainer  
Speaker  
Ghost Negotiator

