



DO SOMETHING GREAT

A neon sign with the text "DO SOMETHING GREAT" in a stylized, outlined font. The sign is divided into four rectangular panels by vertical dividers. The text is illuminated in a bright white or light blue color against a dark background. The font is a clean, sans-serif style with a double-line outline. The sign is mounted on a dark surface, and the overall appearance is that of a modern, minimalist neon sign.

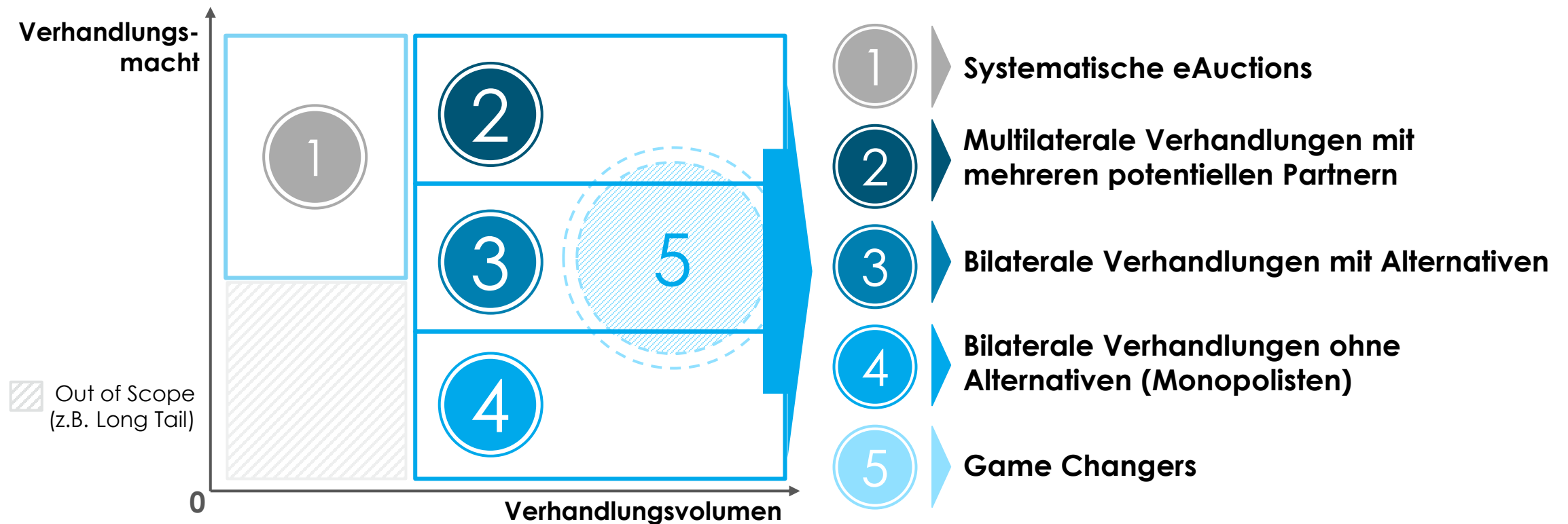


# VERHANDLUNGSFÜHRUNG DER ZUKUNFT: ES IST ZEIT NEUE WEGE ZU GEHEN

September 2020 | Kerkhoff Negotiations GmbH

**kerkhoff**  
NEGOTIATIONS

# Jede Verhandlung ist anders – jede Verhandlung ist gleich: das „System of Negotiations“



Ergänzend bieten wir unser Emergency-Programm für konkrete, dringende Probleme, die sofort gelöst werden müssen (z.B. Cyber Crime, Erpressungen). Wir stellen gemeinsam mit unseren Kunden die Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebs sicher und lösen die Probleme konsequent und diskret.

# Verhandeln ohne Ausweg: Jede Monopolisten-Verhandlung ist ein Projekt



**Monopolisten-Verhandlungen bergen oft das größte Potential für  
bahnbrechende Ergebnisse**

# Stringente Bewertung der Handlungsoptionen zur Festlegung der Vorgehensweise

## WAR GAMING

1

### Vorwärtsinduktion

Objektiv mögliche **Chancen messen, quantifizieren,**  
und die Wahrscheinlichkeiten **bewerten**

2

### Rückwärtsinduktion

Wahrscheinlichsten **Szenarien auswählen**

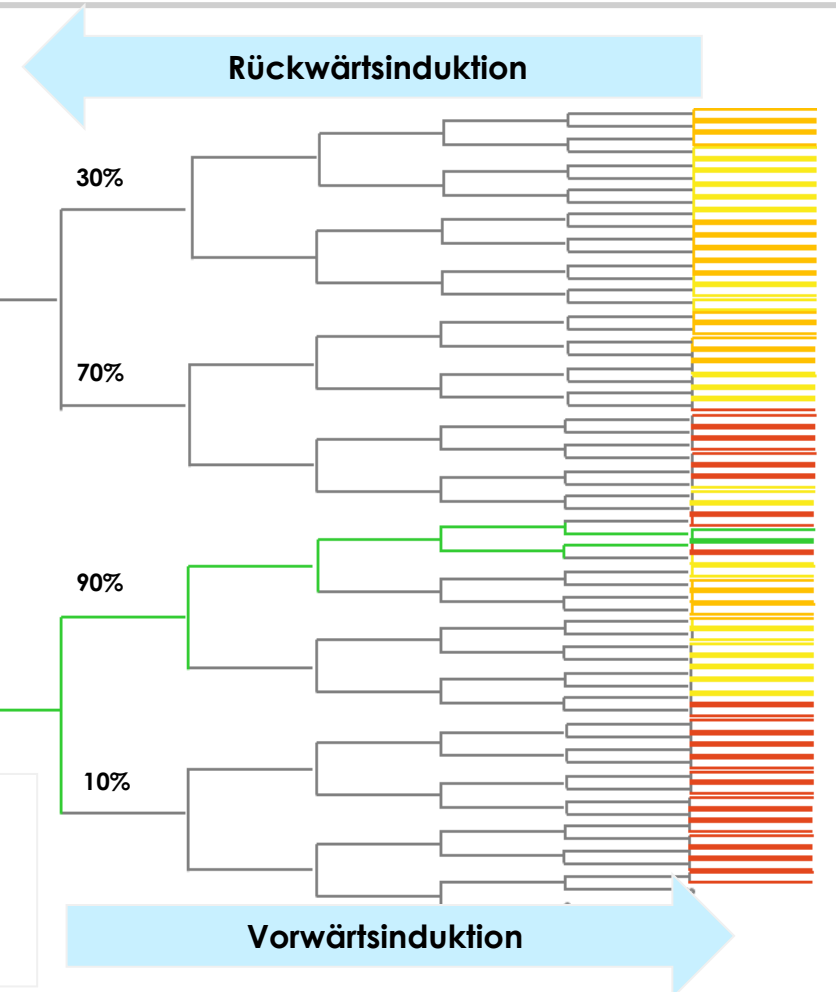
3

### Operationalisierung

**Standardisierte Tools und Methoden**

Validierungs-  
ansatz  
möglicher  
Optionen

- Sehr positiv
- Positiv
- Neutral
- Negativ



# Während der Verhandlungen: Kontinuierliche Adaption des Drehbuchs und sauberes Briefing und Debriefing des Teams

**Beispiel: Verhandlungsmandat**

Supplier offer savings range	Expected range breakdown	Initial reaction to offer
\$6.3m - \$13m		
\$13m - \$13.99m		
\$13.99m - \$20.89m		

**KN-ROLLENMODELL**

- ▶ Klare Rollenverteilung zwischen Decision Maker, Negotiator, Mediator und Joker
- ▶ Decision Maker (Entscheider) übergibt das Verhandlungsmandat an das Verhandlungsteam
- ▶ Jeder Akteur bekommt eine individuell auf ihn und seine Rolle passende Taktik

**Letter of Commitment**

Berlin, den 21.02.2020

An: [Redacted]

Vertreten durch: [Redacted]

Sehr geehrte [Redacted]

**Die KN Negotiation Roadmap gewährleistet, dass das volle Potenzial einer bilateralen Verhandlung ausgeschöpft wird**

**Phase 0: Analysephase**  
C – Consequences, T – Tradables, D – Demands

**Spannungsniveau** vs **Zeit**

**Phase 1:** Verhandlungsmandat  
**Phase 2:** Kommunikation des Ankers  
**Phase 3:** Forderungsmenü  
**Phase 4:** Sackgasse  
**Phase 5:** Austausch von Tradables  
**Phase 6:** Eingung

kerkhoff NEGOTIATIONS

Unsere **strategischen Instrumente** helfen, eine schwierige Verhandlung für Sie zu optimieren.

Wir zeigen Ihnen, wie Sie diese **für maximale Ergebnisse einsetzen** können.

Strukturierter **Eskalationsleitfaden** in „Entscheidungsbaum Form“

**Verhandlungsteam** mit klar definierten Rollen

Individualisiertes **Verhandlungs-Playbook** mit maßgeschneiderten Rollen und Taktiken

Glaubwürdige **Kommunikationsstrategie** für Konsequenzen

Gezielte und konsistente **Storyline** mit dem richtigen **Anker**

**JETZT IST DIE BESTE ZEIT  
FÜR VERHANDLUNGEN.**

**WAS SIND IHRE  
SCHWIERIGSTEN TOP-3-  
VERHANDLUNGEN?**



# René Schumann

**GESCHÄFTSFÜHRER**

info@kerkhoff-negotiations.com

+49 (0) 162 4480 119

## Main Offices:

**Düsseldorf**

**Mannheim**

**Istanbul**

**Riad**



**Follow us**  
**in** kerkhoff  
NEGOTIATIONS

*Gutes Verhandeln baut Brücken und schafft Wege durch undenkbares Terrain. Es schafft Lösungen, wo zuvor Konflikt & Spannung herrschte. Es ist die friedensstiftende Form unseres Handelns – nicht nur im Wirtschaftsleben.*