

09/2021

NEGOTIATION MINDSET –

das wichtigste Werkzeug
für jeden Verhandler

PROCUREMENT SUMMIT 2021

NEGOTIATION¹
advisory group

YURDA BURGHARDT
RENÉ SCHUMANN

NEGOTIATION
advisory group

people · data · structure¹

Wir sind die führende Verhandlungsberatung in Europa

> 1.500

Erfahrung aus
mehr als 1.500
Verhandlungs-
projekten



€11,3 Mrd.

Verhandeltes
Volumen in 2020



10,6%

Durchschnittlicher
Ergebnisbeitrag für
unsere Kunden

> 30

Internationale
erfahrene Experten
für Einkauf, Vertrieb,
HR und L&D



Langfristige
Begleitung &
Aufbau von CoE*

* CoE: Center of Excellence



Warum Negotiation Advisory Group?

WIR STEHEN FÜR

Ökonomie

Spieltheorie

Data Science

Verhaltensökonomie

WIR SIND

Verhandlungsenthusiasten!

Ist Angst
ein guter
Begleiter?



Was ist Mindset „in a nutshell“ ?



Mindset beschreibt die psychologische Orientierung von Menschen, d. h. es umfasst die für Handlungen relevanten kognitiven, emotionalen und motivationalen Prozesse.

Was heißt das vereinfacht?

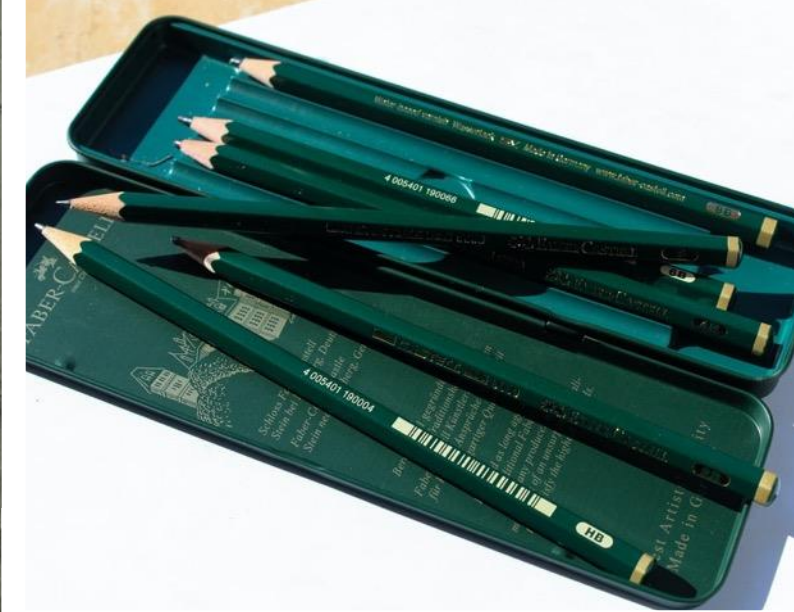
Das Mindset zeigt, was eine Person hinsichtlich eines bestimmten Themas denkt, fühlt und wozu sie bereit ist.

Neue Aktionen führen zu neuen Ergebnissen.
Um neue Aktionen zu erhalten, braucht es
neue emotionale Zustände.



Quelle: Tony Robbins

Rituale und „Selbstprogrammierung“ vor der Verhandlung schaffen Selbstsicherheit, emotionale Stärke und einen eigenen „geistigen“ Anker



Storyline –
Was sind neue Wege?

„Break the Rules“
ist eine Option!

Storylining verbreitert den Lösungskorridor





**Nichts ist
wie es
erscheint!**



VERHANDLUNGS-
MINDSET

+

STRATEGIE -
STORYLINE

+

TAKTIK – RE-
FRAME

Verhandeln mit System

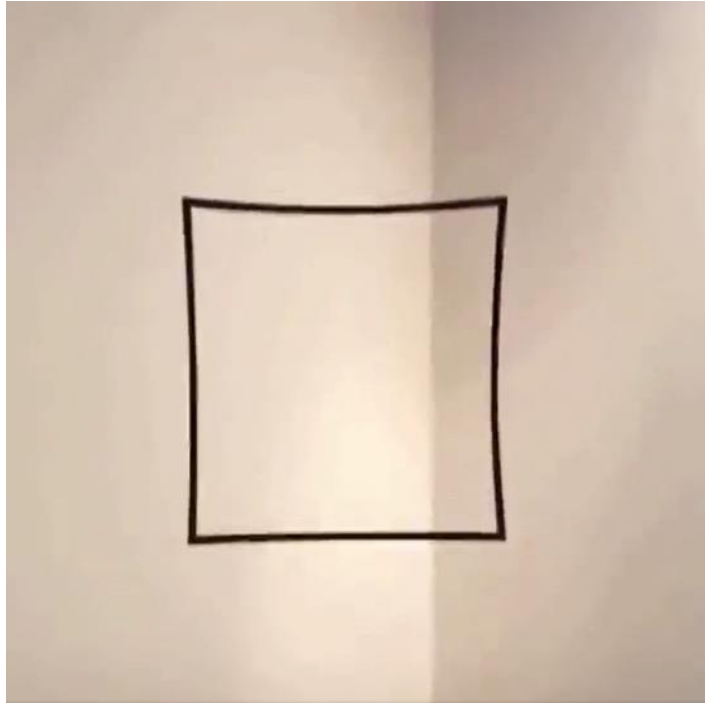
#dasBuch



veröffentlicht im
September
2021



Verhandlungsbegleitung
Kostenoptimierungsprogramme
Coaching & Training
Executive Search & Interim



Seien Sie offen, neugierig und kreativ!