

# NEGOTIATION<sup>1</sup>

advisory group



# NEGOTIATION<sup>7</sup>

advisory group

Consulting

Transformation

Academy

People

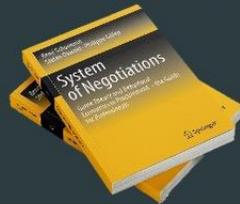
> 2.900

Abgeschlossene  
Verhandlungs-  
projekte

ROI 1:30

Für durchgeführte  
Projekte\*

Thought  
Leader



27 Mrd. €

Verhandeltes  
Volumen

> 50

Int. erfahrene  
Expert:innen für  
Einkauf, Vertrieb, HR,  
L&D



Langfristige  
Begleitung & Aufbau  
von CoC\*\*

# Eskalative High-Stakes Verhandlungen begegnen uns überall



Wir  Lebensmittel.

Sehr geehrte Kunden!

Leider müssen wir Sie darüber informieren, dass die Firma Coca-Cola nicht lieferfähig ist.



Die Bundesregierung



Intel bekommt knapp 10 Milliarden Euro



Der Chipshersteller setzt sich mit der Forderung nach mehr Förderung für die Fabrik in Magdeburg durch. Das findet nicht jeder gut.



ZEIT ONLINE

Deutsche Bahn DeutschesHandlerticket Aktuelle Themen

GDL

### Mehr als 200 Stunden Streik

- Der im Oktober 2023 ausgelaufene Tarifvertrag ermöglicht der Gewerkschaft Deutscher Lokomotivführer (GDL), jederzeit Warnstreiks zu initiieren. In den letzten fünf Monaten hat die GDL mehr als 200 Stunden gestreikt.
- Im Tarifkonflikt mit der Deutschen Bahn fordert die GDL Lohnerhöhungen, eine Inflationsausgleichsprämie und eine Arbeitszeitverkürzung für Schichtarbeitende. Letzteres betrachtet die Bahn als unerfüllbar.
- Die Deutsche Bahn scheiterte bei bisherigen Versuchen, die Streiks der GDL gerichtlich zu stoppen. Im Januar 2024 reichte die Bahn Klage gegen die Lokführergewerkschaft ein: Ein Gericht soll nun prüfen, ob die GDL derzeit noch tariffähig ist. Die Deutsche Bahn nimmt an, dass die Gewerkschaft ihre Tariffähigkeit durch die Gründung der Leiharbeitergenossenschaft Fair Train verloren hat.



Europäische Union

Freie Demokraten FDP

## FDP blockiert EU-Gesetz Lieferkettengesetz

Die FDP hat zu spät gebremst



WDR aktuell NEWS

# In High-Stakes Verhandlungen sehen wir oft dieselben Fehler

**# 1**  
Fehlendes Zielmanagement

**# 2**  
Undurchdachte Verhandlungsstrategie und lückenhafte Operationalisierung

**# 3**  
Unbewusste Teamaufstellung und undefinierte Rollenverteilung

**# 4**  
Fehlender Projektplan, inkonsistente Eskalationswege und fehlendes Sackgassen-Management

**# 5**  
Schwache Informationspolitik gegenüber Board & Aufsichtsrat

**# 6**  
Situative Kommunikationspolitik intern wie extern zur Öffentlichkeit

**# 7**  
Bewusstes Stressmanagement des Verhandlungsteams

A man with a beard and dark hair, wearing a white button-down shirt, is looking down with a focused expression. In the background, several chess pieces are visible on a board, slightly out of focus. The lighting is warm and soft, suggesting an indoor setting with natural light.

# NEGOTIATION<sup>7</sup>

advisory group

A man with a beard and short dark hair, wearing a white button-down shirt, is looking directly at the camera. The background is a blurred office setting with several chess pieces (a king, a knight, and a pawn) visible on a surface. The lighting is soft and warm, suggesting an indoor environment with natural light.

# NEGOTIATION<sup>1</sup>

advisory group

**# 3**

**„Unbewusste“  
Teamaufstellung  
und undefinierte  
Rollenverteilung**





# 4

**Fehlender  
Projektplan,  
inkonsistente  
Eskalations-  
wege und  
fehlendes  
Sackgassen-  
Management**

A man with a beard and dark hair, wearing a light blue button-down shirt, is shown from the chest up. He has a serious, thoughtful expression and is looking slightly to the right of the camera. The background is a bright, out-of-focus interior space. In the lower-left background, several chess pieces, including a king and a knight, are visible on a dark surface, suggesting a strategic or business context. The lighting is soft and natural, coming from the left side.

**NEGOTIATION<sup>7</sup>**  
advisory group

# # 6

## Situative Kommuni- kationspolitik intern wie extern





**NEGOTIATION<sup>1</sup>**  
advisory group

# Nach unserer Erfahrung sind dies zusammenfassend die typischen Problemfelder in High-Stakes Verhandlungen



# NEGOTIATION<sup>7</sup>

advisory group

---

# Danke

---

**NEGOTIATION<sup>7</sup>**  
advisory group

---

Yurda Burghardt & Rene Schumann | Negotiation Advisory Group GmbH | Die führende Verhandlungsberatung in Europa