

Inhouse-Seminar KAM III

Psychologie bei Preis-Verhandlungen unter Druck

Psychologie und Dramaturgie bei Preisverhandlungen mit dem Rücken zur Wand. Analysen und Instrumente, wie man sich in aggressiven Verhandlungen bei ungleichen Machtverhältnissen erfolgreich behaupten kann.

Viele Preisverhandlungen mit Großkunden unterliegen heute einer eigenen Dramaturgie. Machtvolle, oft aggressive Verhandlungs-Gegner wollen ihre Preis-Vorgaben mit aller Kraft durchsetzen. Sie fallen einem wiederholt ins Wort oder schwächen ihr Gegenüber mit gezielten Vorwürfen. Unter Schuldgefühlen, von Schocks und Ohnmacht gelähmt, fällt es dem Betroffenen dann immer schwerer, die eigene Position zu vertreten und die eigenen Argumente noch wirkungsvoll vorzubringen.

Unter solchen Umständen ist eine erfolgreiche Verhandlungsführung nicht nur eine Frage der Strategie – die braucht es auf jeden Fall - sondern ebenso der Psychologie und Dramaturgie. Was soll man tun, wenn die Sach-Argumente gar keinen Raum bekommen und der Verhandlungs-Partner ein Ultimatum stellt? Oder das Gespräch ganz bewusst in Provokation und Eskalation geführt wird? Ein entsprechendes psychologisches Rüstzeug eröffnet den Teilnehmern die Möglichkeit, sich in solchen Verhandlungen auch unter Druck behaupten zu können und das Gespräch auf die Sach-Ebene zurück zu bringen. Seminar mit zwei Referenten und ebenfalls mit praktischen Fallstudien in Arbeitsgruppen.

Die beiden Referenten:

Elke Woertche, Diplom-Psychologin, Groß-Zimmern mit über 20jähriger Erfahrung als Psychologin mit eigener Praxis und als rechtspsychologische Gutachterin

Hans-Andreas Fein, Diplom-Kaufmann, Stuttgart seit über 20 Jahren Berater, Coach und Trainer für Autozulieferer und Maschinenbauer



Inhouse-Seminar KAM III

Psychologie bei Verhandlungen unter Druck

- Die Rolle der Kommunikations-Psychologie in Preisverhandlungen
Unfair empfundene Preisverhandlungen, Verhandlungen bei ungleichen Kräfteverhältnissen
Das Wechselspiel zwischen Sachlichem und Persönlichem
- Verhandlungs-Spielregeln und gezielte Regelverstöße
Bewusste und unbewusste Anstands-Regeln und Erwartungen
Gezielte Regelverstöße, Angriffe und Schocks als Mittel zum Zweck
Verschärfung der Atmosphäre, Drohung mit Konsequenzen, Eskalations-Szenarien
- Früherkennung von Manipulationen und Wege zurück
Emotionale Zuspitzung, Manipulationsversuche durch Schuldgefühlen erkennen
Mentale Einstellung, innere Haltung; Wege aus Schock und Ohnmacht
Praktische Übungen in Einzel- oder Gruppenarbeit - Beispiele aus eigener Arbeit
- "Know-how" zur Beeinflussung der Gesprächsführung
Gruppenarbeit mit Case Studies zu angespannten Verhandlungs-Situationen
Mittel zur Beeinflussung der Gesprächsebene und Wege zurück in die Initiative
- Vorbereitung, Dramaturgie und Zeitmanagement
Vorbereitung und Gestaltung einer Verhandlung, Mittel der Gesprächsführung,
Dramaturgie des Verhandlungsverlaufs, Agenda und Zeitmanagement
- Der Weg zum persönlichen Verhandlungs-Stil
Überprüfen bisheriger und Erlernen neuer Techniken im Einklang mit den Werten
und Überzeugungen, Leitfaden zum Aufbau des eigenen Verhandlungs-Repertoires
- Die persönliche Vorbereitung von Verhandlungen
Persönliche Einstellung, mentale Vorbereitung zur Stärkung der eigenen Position
Verzahnung von Psychologie und Strategie in Preisverhandlungen
Zusammenfassung und Abschlussbemerkung

1 Tages-Seminar,
üblicherweise
von 9.00 bis 17.00 Uhr

(mit Fallstudien in
Gruppenarbeit)

(mit Fallstudien in
Gruppenarbeit)