



Arbeitsblatt

Aussagen richtig verstehen



Mit diesem Arbeitsblatt arbeiten Sie an der Art und Weise, wie Sie die Aussagen des Einkäufers oder Verhandlungspartners verstehen wollen.

Zur Erinnerung: Die vier Sprachkanäle nach Friedemann von Thun

Appell

Selbstoffenbarung

Beziehung

Sach-Info

Aufgabe: Sammeln Sie typische Aussagen von Einkäufern und Verhandlungspartnern und analysieren Sie, wie Sie sie heute verstehen und künftig verstehen können.

Kunden-Aussage: „Das bekomme ich bei anderen Anbietern viel günstiger“
Ihr heutiges Verständnis: „Ich muss meine Preise senken!“
Ihr künftiges Verständnis: „Es gibt Billigheimer im Markt, aber das wusste ich schon.“

Kunden-Aussage: „Da müssen Sie am Preis aber noch was machen“
Ihr heutiges Verständnis: „Ich muss meine Preise senken!“
Ihr künftiges Verständnis: „Ich kann sofort entscheiden, will aber noch mehr Anerkennung“

Kunden-Aussage: „Das haben wir nicht im Budget“
Ihr heutiges Verständnis: „Ich muss meine Preise senken!“
Ihr künftiges Verständnis: „Ich muss den Entscheider finden, der Budget anpassen kann.“

Kunden-Aussage: „Wollen Sie das Geschäft machen oder nicht?“
Ihr heutiges Verständnis: „Ich muss meine Preise senken!“
Ihr künftiges Verständnis: „Zeig' mir, dass ich schon den besten Preis verhandelt habe.“

Kunden-Aussage: _____

Ihr heutiges Verständnis: _____

Ihr künftiges Verständnis: _____

Kunden-Aussage: _____

Ihr heutiges Verständnis: _____

Ihr künftiges Verständnis: _____