



Arbeitsblatt

Schlagfertigkeit vorbereiten



Mit diesem Arbeitsblatt entwickeln Sie pfiffige Antworten auf typische Aussagen von Einkäufern oder anderen Verhandlungspartnern.

Aufgabe: Sammeln Sie typische Aussagen von Einkäufern und Verhandlungspartnern und finden Sie neue Antworten.

Kunden-Aussage: „Das bekomme ich bei anderen Anbietern viel günstiger“
Mögliche Antwort: „Ja, das habe ich schon öfter gehört. Was bedeutet das für Ihre Entscheidung für mich und unsere passende Lösung für Sie?“

Kunden-Aussage: „Da müssen Sie am Preis aber noch was machen“
Mögliche Antwort: „Der Preis ist fix. Was macht Sie bei Ihrer Entscheidung unsicher?“

Kunden-Aussage: „Das haben wir nicht im Budget“
Mögliche Antwort: „Ich verstehe, dass Sie das passende Budget bei der letzten Planungsrunde noch nicht kennen konnten. Was ist der nächste Schritt, um Ihr Budget an die Marktanforderung anzupassen?“

Kunden-Aussage: „Wollen Sie das Geschäft machen oder nicht?“
Mögliche Antwort: „Sehr gerne möchten wir Sie als Geschäftspartner gewinnen. Und bei ‚gewinnen‘ sind wir auch gleich beim springenden Punkt: Unser Angebot ist so gestaltet, dass wir marktüblich daran verdienen. Übrigens wesentlich weniger als Ihr ROI, wenn Sie sich für uns entscheiden. Wann möchten Sie mit uns starten?“

Kunden-Aussage: „_____“

Mögliche Antwort: „_____“

Kunden-Aussage: „_____“

Mögliche Antwort: „_____“

Kunden-Aussage: „_____“

Mögliche Antwort: „_____“



Arbeitsblatt

Paniksatz



Kapitel
Blatt

44
02

Es gibt Gesprächssituationen, da weiss man nicht mehr, was man sagen soll. Solche Stress-Zustände sind in Verhandlungen an der Tagesordnung. Viele gut trainierte Einkäufer haben gelernt, solchen Stress gezielt bei Ihren Verhandlungspartnern herbeizuführen, um dadurch leichteres Spiel zu haben. Dieses Arbeitsblatt ist eine Anleitung um einen eigenen Paniksatz für solche Situationen zu entwickeln.

Ein Paniksatz ist eine auswendig gelernte Aussage, die Sie immer sagen können, wenn Ihnen im Moment (stressbedingt) eine passende Antwort fehlt und Sie den Ball wieder ins Feld des Verhandlungspartners zurückspielen wollen.

Der Paniksatz soll die Gedanken des Gesprächspartners wieder auf eine gemeinsame Zukunft lenken.

1. Entwurf:

„Ok. Und was wollen wir heute gemeinsam erreichen?“

Abwandlung

„Wenn wir auf unser gemeinsames Ziel einer passenden Lösung für die Zukunft blicken: Was können wir gemeinsam als nächstes vereinbaren?“

Ihr Favorit

“

”

Check:

Ist Ihre Formulierung auf eine gemeinsame Zukunft gerichtet?

Ist es eine ehrliche, offene Frage, auf die Sie wirklich eine Antwort hören möchten?

Können Sie den Satz spontan auswendig sagen, auch wenn Sie unter Stress stehen?

Können Sie sich vorstellen den Satz (mit minimalen Abwandlungen) mehrmals in einem Gespräch zu wiederholen?