

# Mehr Schwung in Verhandlungen

## Leichtfüßig zu mehr Abschlüssen

Bei Verhandlungen gilt es, schnell auf sich ändernde Rahmenbedingungen zu reagieren. Valentin Nowotny zeigt in seinem Buch ›Agil verhandeln‹ auf, wie Telefon, E-Mail, Video und Chat für einen erfolgreichen Abschluss zu nutzen sind.

Ein steigender Kosten- und Qualitätsdruck hat in den letzten Jahren die verstärkte Notwendigkeit ergeben, im Sinne einer standortunabhängigen Beschaffungslogik global zu ›sourcen‹. Die meisten Verhandlungen finden dadurch inzwischen nicht mehr von Angesicht zu Angesicht statt, sondern werden per Telefon, E-Mail, Video-Konferenz oder per Chat beziehungsweise Online-Handelsplattformen abgewickelt.

Der zweite große Trend ist, sich mit Blick auf agile Vorge-

hensmodelle von allzu starren Planungs- und Vorgehensstrukturen zu lösen. Agiles Projektmanagement, agile Softwareentwicklung, agiles Marketing, agiler Einkauf sind hier passende Stichworte. Diese Trends greift Valentin Nowotny in seinem Buch ›Agil verhandeln mit Telefon, E-Mail, Video, Chat & Co‹ auf und präsentiert Wege, erfolgreich zum Abschluss zu kommen.

Die Lektüre des Buches erlaubt es, die eigene Verhandlungskompetenz auszubauen. Zudem bekommt der Leser Einblick in Techniken, die Persönlichkeit des Verhandlungspartners richtig einzuschätzen. Darüber hinaus befasst sich das Buch mit der notwendigen Rhetorik und Schlagfertigkeit für Verhandlungsszenarien.

Der Autor klärt auf, was einen erfolgreichen Verhandler auszeichnet: 1. Die Vorbereitung, 2. die Vorbereitung, 3.

die Vorbereitung. Ein erfolgreicher Verhandler hat ein klares Ziel vor Augen. Er setzt sich smarte Verhandlungsziele, die man überprüfen kann, legt sich eine Verhandlungsstrategie zurecht und versucht, die Persönlichkeit seines Verhandlungspartners in Erfahrung zu bringen.

Das Buch ist ein Füllhorn in Sachen Verhandeln. Viele Tipps zeigen auf, was zu beachten ist, um erfolgreich zu sein. So liest man beispielsweise, dass es sinnvoll ist, die eigene Macht zu demonstrieren und dass es eine Notwendigkeit ist, so wenig Information wie möglich über die eigenen Möglichkeiten preiszugeben. Zusätzlich ist es hilfreich, die Deadline des Gegenübers zu kennen, die eigene aber nicht preiszugeben.

Verhandlungen sind nie gleich, sondern folgen jedes Mal einer eigenen Dramaturgie, die durch die Entscheidun-

gen der Verhandlungspartner bestimmt wird. Sie sind demnach einem Schachspiel ähnlich. Hier wie dort sind Schritte der Planung, Umsetzung und Finetuning extrem wichtig. Erfolgreiche Verhandler überlegen daher sehr genau, welche Figuren beziehungsweise Themenkarten wann und wie gespielt werden müssen, um erfolgreich zu sein.

### Neue Medien im Griff

Startet eine Verhandlung zum Beispiel mit einer E-Mail, so ist die entscheidende Frage, ob die initiale E-Mail überhaupt genau gelesen und im Kern verstanden wurde. Am Telefon ist es mit den richtigen Fragen möglich, ein Mitgefühl für das Gegenüber „überzubringen“. In einer Video-Konferenz kann dann die Gegenseite erfolgreich „gespiegelt“ werden. Im Chat beziehungsweise über Online-Medien können schließlich die Inhalte bestimmt werden. Vereinbarung lassen sich als Vertragsentwurf wieder gut per E-Mail austauschen.

Erfolgreiche Verhandler wissen, dass die Haltung und die Körpersprache achtmal so wichtig wie der Verhandlungsinhalt sind. Es lohnt sich demnach, hier etwas zu tun, wenn man Erfolg haben will. Auch die Sprechtechnik sowie die Rhetorik sind wichtige Faktoren, die für den Verhandlungs-



Mit seinem Buch ›Agil verhandeln mit Telefon, E-Mail, Video, Chat & Co‹ hat Valentin Nowotny ein Werk geschrieben, das es Mitarbeitern ermöglicht, in Verhandlungen noch gewandter zu werden.

Titel:	Agil verhandeln
Autor:	Valentin Nowotny
Verlag:	Schäffer Poeschel
ISBN:	978-3-7910-3823-0
Jahr:	2017
Preis:	19,95 Euro

erfolg entscheidend sind. Eine saubere Aussprache und klare Artikulation sowie der ein oder andere rhetorische Kniff sind schon mal die halbe Miete.

Beim Telefonieren gilt es, Menschen ohne „Callcenter-Floskeln“ zu erreichen. Es geht darum, erst den Menschen und dann die Verhandlung zu gewinnen. Da hilft es, eine Vorstellung zu haben, wie derjenige aussieht, mit dem man telefonieren wird. Der Autor empfiehlt, beispielsweise einen Blick auf das Xing- oder LinkedIn-Profil des Gesprächspartners zu werfen, wenn man die Person noch nie gesehen hat.

Ein selbstsicheres Verhalten ist der Schlüssel für erfolgreiche Verhandlungen. Der Geschäftsmann und aktuelle US-Präsident Donald Trump ist diesbezüglich ein gutes Beispiel. Er selbst sagt, dass es Sinn macht, ein sehr hohes Ziel anzusteuern und dann unaufhaltsam darauf hinzuarbeiten. Groß zu denken stärkt das Selbstbewusstsein. Trump hat nach eigenen Aussagen die ersten zwei Dekaden seines Lebens damit zugebracht, Projekte fertigzustellen, von denen andere gesagt hätten, dass dies unmöglich sei. Er bewerkstelligte dies unter anderem mit 50 bis 100 Einzeltelefonaten am Tag, davon keines länger als 15 Minuten.

Die Kürze ist ein wichtiges Erfolgsrezept, das unter anderem auch für E-Mails gilt. Eine E-Mail soll stets eine Botschaft und kein Wortungetüm sein. Sind längere Texte nötig, so sind diese als PDF-Dokument im Anhang besser aufgehoben. Der Autor rät zudem, eine E-Mail nie im Zorn zu schreiben. Zudem hebt er hervor, dass das Timing sowie das Gegenlesen vor dem Absenden extrem wichtig sind. Feinheiten, die den Verlauf einer anschließenden Verhandlung durchaus beeinflussen können.

Wertvolle Tipps gibt der Autor auch hinsichtlich einer Video-Konferenz. Er hat fest-

gestellt, dass es nicht ganz untypisch für Video-Verhandlungen zu sein scheint, dass hinterher häufig unklar ist, was genau tatsächlich besprochen wurde. Er empfiehlt daher, mit einer klaren Agenda zu arbeiten und zeitnah eine präzise Mitschrift zu erstellen, da

eine Video-Aufzeichnung im Regelfall niemand mehr sehen wird.

Im Buch von Valentin Nowotny sind noch viel mehr Hinweise zu finden, um agiles Verhandeln zu lernen. Wer zu einem Meister auf diesem Gebiet werden möchte, tätigt mit

diesem Buch einen lohnenden Kauf. Doch sollte man sich zum Lesen Zeit nehmen, da die Informationsfülle beachtlich ist.



[www.schaeffer-poeschel.de](http://www.schaeffer-poeschel.de)



**Erfahren, was die Zukunft bringt**

Welt der Fertigung –  
mehr muss man nicht lesen



[www.weltderfertigung.de](http://www.weltderfertigung.de)