

# SYSTEMATISCHE VERHANDLUNGSSACHE



# SCHAFFUNG EINER NEUEN VERHANDLUNGSKULTUR

DAMIT UNGENUTZTE RESSOURCEN REALISIERT WERDEN!

Während des gesamten wertschöpfenden Transformationsprozesses in der Erstellung von Produkten und Dienstleistungen werden unzählige Verhandlungen geführt, die die Qualität der Produkte und Dienstleistungen ganz wesentlich definieren.

Welche typischen Verhandlungssituationen finden sich in vielen Unternehmen:

- Von den Verhandlungsparteien werden die jeweiligen eigenen Standpunkte verteidigt. Oft verlieren Sie dadurch den Blick für das Wohl für das gesamte Unternehmen.
- Es wird nicht versucht zu verstehen, was den anderen bewegt, sondern der andere wird damit konfrontiert, was man selbst anstrebt.
- Oftmals entsteht ein „Hick-Hack“. Der im Moment „Mächtigere gewinnt“, der im Moment „Unterlegene“ sucht nach einer Möglichkeit, sich zu revanchieren.
- Verhandeln hat immer mit Machtausgleich zu tun. Je größer die überlappenden Interessen sind, desto gewinnbringender werden sich die Verhandlungsergebnisse gestalten.

## VERHANDLUNGSZYKLEN



## UNSERE LÖSUNG – IHR NUTZEN

Wir analysieren die unternehmensrelevanten Verhandlungsprozesse/-situationen und die Verhandlungskultur Ihres Unternehmens (Lieferanten – Unternehmen – Kunden).

Auf der Ebene des Individuums beobachten wir die eigene Emotionalität. Zuhören, argumentieren, kontrolliert kommunizieren. Mit Selbstreflexion und Fremdbild arbeiten wir an Ihrer emotionalen Intelligenz.

Wir entwickeln gemeinsam mit Ihnen für die unternehmensrelevanten Verhandlungsprozesse/-situationen WIN–WIN Strategien. Nicht die einzelnen Positionen, sondern die einzelnen Interessen stehen dabei im Mittelpunkt. 95 % der Verhandlungen können/werden in diesem kooperativen Bereich geführt werden.

„Verhandeln ist ein Machtspiel. Wer nicht verlieren kann, sollte nicht spielen.“  
An die 5 % der Verhandlungen spielen sich im nicht kooperativen Bereich ab. Für diesen Grenzbereich entwickeln wir mit Ihnen die geeigneten Taktiken.



## GEMEINSAME INTERESSEN STÄRKEN



■ Analyse Verhandlungskultur

■ Analyse individueller Verhandlungsstile

■ Erstellung eines 360 Grad Feedbacks

■ Entwicklung der überarbeiteten Verhandlungsstrategien



## AVL-INSTITUT

Seit mehr als 30 Jahren unterstützt das AVL-INSTITUT Unternehmen dabei, erfolgreicher zu sein. Erfahrungen aus vielen Beratungen, erprobte Methoden und Konzepte sowie geschulte Berater und Trainer, die nach der AVL-Methode vorgehen, sind Garant dafür, Erfolge für national wie international tätige Unternehmen zu realisieren. Unabhängig von der Unternehmensgröße oder der Branche kann das AVL-INSTITUT auf viele umgesetzte Projekte verweisen. Das AVL-INSTITUT bietet Konzepte für eine ganzheitliche Beratung mit folgenden Schwerpunktgebieten:



**Zielorientierte**Führung



**Wirksamer**Vertrieb



**Effektive**Organisation

Das AVL-INSTITUT ist Ihr Partner, wenn es um punktgenaue Entwicklungsprozesse zur Sicherung des nachhaltigen Unternehmenserfolges geht.

Wir freuen uns auf ein Gespräch mit Ihnen.