



Das Foto zeigt Frau Dr. Kunkel mit dem Vorsitzenden der Region, Herrn Rainer Winge



... wie kann ich diese durchschauen?" war das Thema der Septemberveranstaltung.

Dr. Agnes Kunkel, Inhaberin der Dr. Kunkel GmbH in Gauting, stellte in ihrem Vortrag zunächst klar, dass der Einkäufer immer davon ausgehen muss, vom Verhandlungspartner belogen zu werden. Für die erfolgreiche Verhandlungsführung ist es deshalb wichtig, zu erkennen, wann der Gegenüber nicht bei der Wahrheit bleibt. Hierbei ist zu unterscheiden zwischen Gelegenheitslügner und Berufslügner. Beide können aber anhand geübter Beobachtung ihrer Körpersprache und ihrer Gesichtsmimik (Mircoexpressions) erkannt werden. An Beispielen bekannter Filmausschnitte und anhand einer Gruppenübung zeigte Frau Dr. Kunkel, worauf genau geachtet werden muss.

Die Frage, wie wir uns gegen Bluff und Lüge wappnen können und wie wir uns selbst in der Verhandlung verhalten, waren Gegenstand des zweiten Vortragsteiles. Die anschließende Diskussion lieferte die Möglichkeit, die Umsetzung der Vortragsinhalte im Arbeitsalltag zu beleuchten.

Frau Dr. Kunkel ist Autorin des Buches „Verhandeln nach Drehbuch“, in u.a. diese Aspekte des Vortrags zu finden sind.

Die Zahl von nahezu 150 Teilnehmern bei der Veranstaltung zeigte einmal mehr, wie wichtig die Verhandlungsthematik für die Einkaufsarbeit ist.