

RKW Hessen

... im Gespräch



RKW
Hessen

Ausgabe März 2009

NEWS

Seminar – Clever verhandeln

Den Entwicklungsauftrag für den Benzin-Einfüllstutzen hatte das hochspezialisierte Ingenieurbüro eigentlich schon in der Tasche – natürlich knapp kalkuliert.

Da meldete sich zum Schrecken des Geschäftsführers der Einkäufer des Kunden nochmals mit einer drastischen Rabattforderung. „Derartige Verhandlungen sind oft deshalb so schwierig, weil sich alles um die Schwachpunkte des Auftragnehmers dreht: Er braucht den Auftrag, er hat Zeitdruck bei der Materialbeschaffung, er hat das Zeitfenster fest verplant“, so die Verhandlungsexpertin Dr. Agnes Kunkel. Viele Unternehmer gehen zu unvorbereitet in schwierige Verhandlungen und verlassen sich auf ihre fachlichen Argumente. Dr. Kunkel: „Entscheidend ist jedoch immer eine sorgfältige Vorarbeit, in der man sich zum Beispiel fragt: Wo hat der andere seine Schwächen? Welcher Typ Mensch ist er? Die meisten Verhandlungen werden an diesem Punkt verloren.“ Wie Geschäftsführer sich in schwie-

rigen Verhandlungssituationen nicht die Butter vom Brot nehmen lassen, verrät Dr. Agnes Kunkel im RKW-Hessen-Training „Clever verhandeln nach Drehbuch“. Legendäre Hollywood-Klassiker wie „Der Pate“, „Erin Brockovich“ und „Die 12 Geschworenen“ dienen dabei als aufschlussreiche Beispiele.

Übrigens: Auch bei unserem Ingenieurbüro gab es ein Happy-End. Ein „moderater Nachlass“ wahrte das Gesicht des Einkäufers und die Übernahme zusätzlicher CAD-Schulungen durch den Auftraggeber schonte die Kalkulation des Lieferanten.

Termin 22. und 23. April 2009, Bad Vilbel
Informationen bei Simone Back,
Tel: 0 61 96 / 97 02 – 22, oder
E-Mail: s.back@rkw-hessen.de

