

Wie Entscheider unter Druck die richtigen Deals abschließen

mit praxiserprobten Methoden

„Über 70% aller Verhandlungen scheitern, weil die Beteiligten sich unzureichend vorbereiten!“

Harvard Business Review



NOWAK
NEGOTIATION & CONSULTING

Berufliche Erfahrung – Falko Nowak

- 16 Jahre Offizier bei der Bundeswehr, Hauptmann a.D.
- Dozent für Verhandlungsmanagement
- Referent beim Businessplan Wettbewerb
- IHK-Fachausschuss Existenzgründung & Unternehmensnachfolge

Fachliche Expertise

- MBA Negotiation Management
Universität Potsdam
- M&A-Professional
Frankfurt School of Finance & Management
- Mediation & Konfliktlösung
Universität Potsdam
- M. Sc. Sportwissenschaft: Leadership & Management
Universität der BW München



Anwendungsgebiete von Verhandlungen



„Die wichtigste Verhandlung deines
Lebens führst du nicht mit Kunden,
sondern mit dir selbst.“

Der Dreiklang der Verhandlung

1.



2.



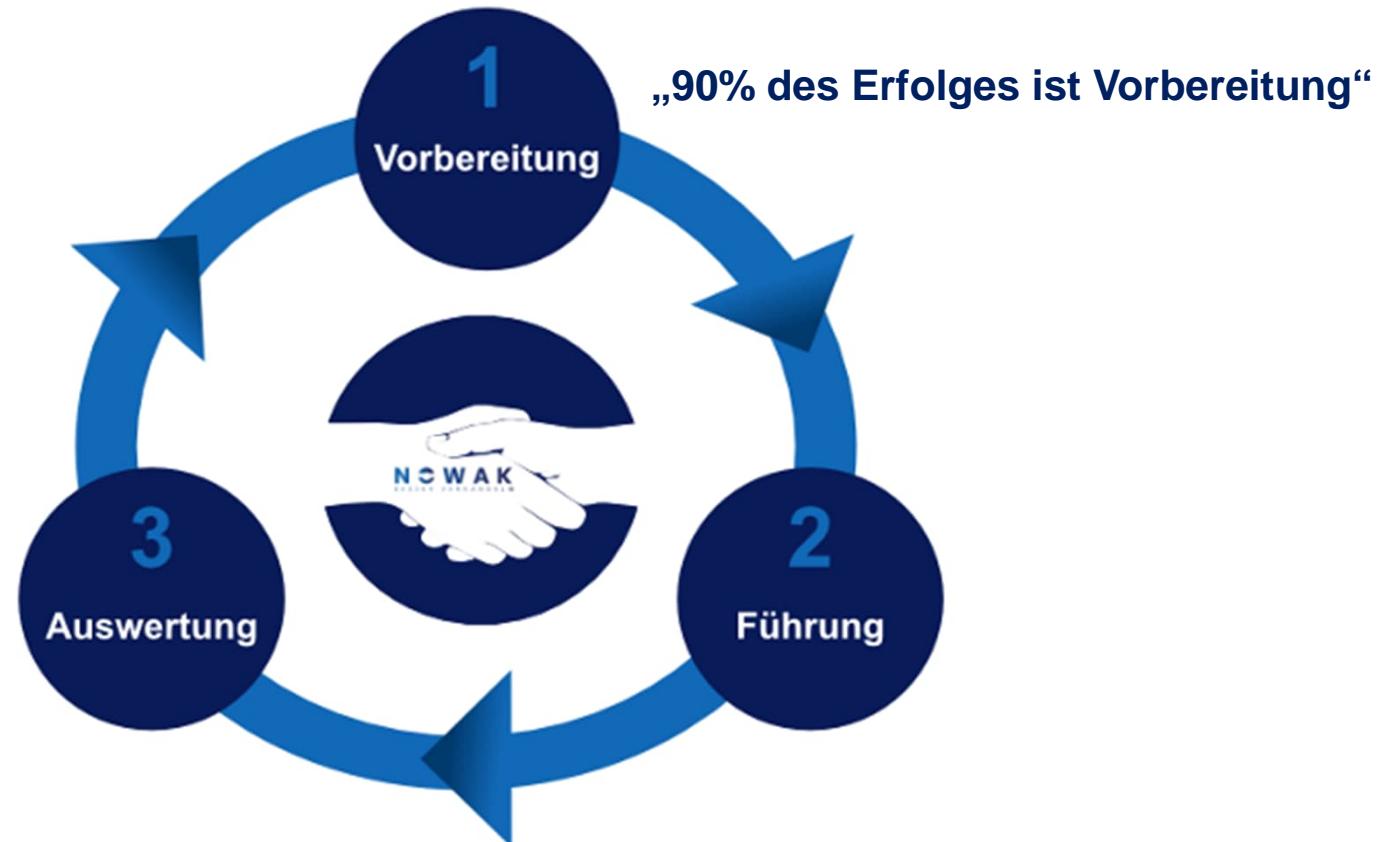
3.



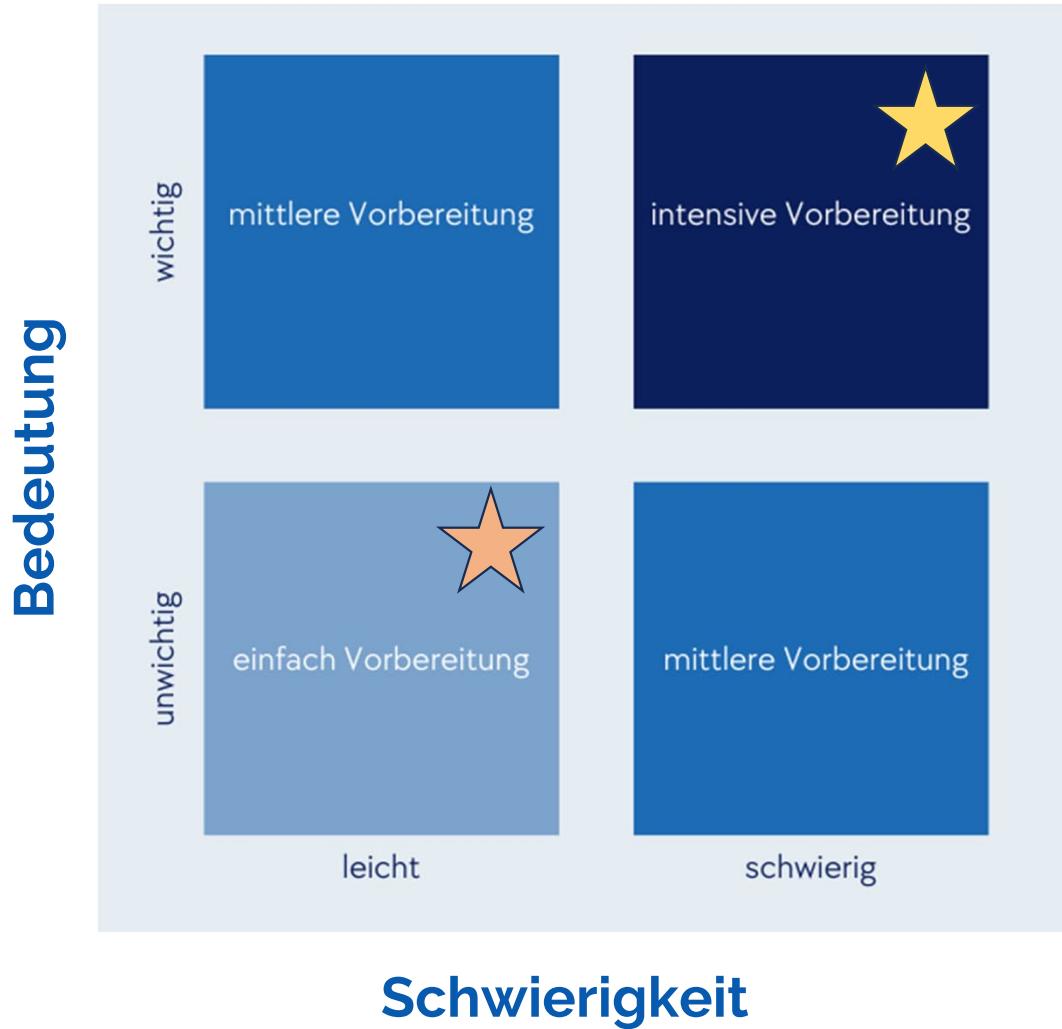
Der Dreiklang der Verhandlung



Ablauf einer Verhandlung



Tipp: Priorisiere deine anstehende Verhandlung!



- Verhandlungspartner
- Eigene Partei

BATNA - dein Plan B

Best Alternative To a Negotiated Agreement



Risikoanalyse zur Erhöhung deiner Zielerreichung

Risiko / Thema	Eintrittswahrscheinlichkeit EW	Bedeutung/ Auswirkungen B	Risikozahl R	Maßnahmen

Bewertungsskala



- 3 - hoch
- 2 - mittlere
- 1 - gering

$$R = EW * B$$

Risikoklasse



- 6-9... Sofortmaßnahmen einleiten
- 3-4... Maßnahmen überlegen
- 1-2... Keine Maßnahmen



Risikoanalyse zur Erhöhung deiner Zielerreichung

Risiko / Thema	Eintrittswahrscheinlichkeit EW	Bedeutung/ Auswirkungen B	Risikozahl R	Maßnahmen
Kunde ist unzufrieden, da ich zu spät Fotos liefere	3	3	9	<ol style="list-style-type: none"> 1. Rufe Kunde proaktiv an 2. Draufgabe: Biete Zusatzleistungen an 3. Rabatt auf Folgeauftrag 4. Teile Ihm die Ursachen mit 5. Überlege mir Maßnahmen für die Zukunft, um es zu verhindern 6. Stelle offene Frage 7. Entschuldige mich 8. Mache nichts – akzeptiere es 9. ...

Bewertungsskala



- 3 - hoch
- 2 - mittlere
- 1 - gering

Risikoklasse



- 6-9...Sofortmaßnahmen einleiten
- 3-4...Maßnahmen überlegen
- 1-2...Keine Maßnahmen

$$R = EW * B$$

Risikoanalyse zur Erhöhung deiner Zielerreichung

Risiko / Thema	Eintrittswahrscheinlichkeit EW	Bedeutung/ Auswirkungen B	Risikozahl R	Maßnahmen
Kunde ist unzufrieden, da ich zu spät Fotos liefere	3 2	3 2	9 4	<ol style="list-style-type: none"> 1. Rufe Kunde proaktiv an 2. Draufgabe: Biete Zusatzleistungen an 3. Rabatt auf Folgeauftrag 4. Teile Ihm die Ursachen mit 5. Überlege mir Maßnahmen für die Zukunft, um es zu verhindern 6. Stelle offene Frage 7. Entschuldige mich 8. Mache nichts – akzeptiere es 9. ...

Bewertungsskala



- 3 - hoch
- 2 - mittlere
- 1 - gering

Risikoklasse



- 6-9...Sofortmaßnahmen einleiten
- 3-4...Maßnahmen überlegen
- 1-2...Keine Maßnahmen

$$R = EW * B$$

Mentale Vorbereitung:



Ausreichend Schlaf



Gesunde Ernährung



Bewegung



Trinken



Motivierende Musik



Positive Gedanken

Tipps zur Angebotsunterbreitung



Anker setzen

~~€50.000 - €55.000~~

Keine Spanne
nennen



Realistisch
starten



Nicht wiederholen



Erstes
Entgegenkommen



Letztes Angebot

Profis üben jeden Tag



NOWAK
NEGOTIATION & CONSULTING



NOWAK
NEGOTIATION & CONSULTING

Holen dir jetzt Dein Geschenk



Hier scannen und Checkliste erhalten



DEIN ERFOLG IST MEIN ANSPORN



Nowak Consulting GmbH

CEO: Falko Nowak
Behlertstraße 3a | Haus B2
14467 Potsdam

Web: www.nowak-negotiations.com

Mail: info@nowak-negotiations.com

Tel: +49 331 235 2107

NOWAK
NEGOTIATION & CONSULTING

Follow me!

