

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

Private Verhandlungen



Personalverhandlungen



Unternehmensinterne Verhandlungen



Vertragsverhandlungen



Geschäftsverhandlungen



Erbschaftsverhandlungen



„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

PLAN B

ALTERNATIVE

BESTE WAHL?



€5.000

€1.500

€3.000

€7.000

€10.000

N C W A K
NEGOTIATION & CONSULTING

Risikoanalyse zur Erhöhung deiner Zielerreichung

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

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 Rabatt auf Folgeauftrag 4. Teile ihm die Ursachen mit Überlege mir Maßnahmen für die Zukunft, um es zu verhindern Stelle offene Frage Entschuldige mich Mache nichts – akzeptiere es ...

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:



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

Holen dir jetzt Dein Geschenk

N C W A K
NEGOTIATION & CONSULTING

Hier scannen und Checkliste erhalten



DEIN ERFOLG IST MEIN ANSPORN

NOWAK
NEGOTIATION & CONSULTING

Follow me!



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

