

Verhandeln mit Persönlichkeit

Coaching & Mentoring für junge Verhandler

Wenn Verhandlungen zum ersten Mal zur Hauptaufgabe werden, sind sehr spezielle Herausforderungen zu meistern. Es gilt, schnell einen stabilen Stand in der neuen Rolle als Verhandler zu finden. Verhandeln mit Persönlichkeit ist der Weg dahin.

Der Leitgedanke

Verhandeln mit Persönlichkeit bedeutet:

Sich von einem inneren Bild, wer man als Verhandler sein möchte, leiten lassen und das eigene Verhalten danach ausrichten.

Und es bedeutet:

Als Verhandler erfolgreich sein, weil man so ist, wie man sind.

Die Fragen

Auch wenn in Fortbildungen auf die neue Aufgabe vorbereitet wurde, ist es etwas ganz anderes, wenn das Gelernte in die Praxis konkret umgesetzt werden soll. Fragen stellen sich:

- Werde ich hart genug verhandeln, ohne den Verhandlungspartner zu verprellen?
- Werde ich die Unternehmensinteressen durchsetzen können?
- Wie kann ich gleichzeitig auf den Verhandlungspartner eingehen, ohne dass ich zu viel nachgebe?
- Wird mir dieser Spagat gelingen?
- Was kann ich konkret tun, damit es erfolgreiche Verhandlungen werden?

Die Herausforderungen

Mit zwei wesentlichen Themen konfrontiert die neue Rolle als Verhandler: Mit den unterschiedlichen Erwartungen der Beteiligten und mit den eigenen persönlichen Hürden, die sich in der neuen Funktion in den Weg stellen können.

Erwartungen

Wer zum ersten Mal verhandelt, sieht sich Erwartungen gegenüber: Den Erwartungen

- der Vorgesetzten und Förderer,
- der Kunden, für die Verhandlungen als Dienstleistung erbracht werden,
- der Kollegen auf gleicher Ebene,
- und den eigenen Erwartungen.

Eine der ersten Aufgaben wird sein, einen eigenen Stand darin zu finden, und nicht der Versuchung zu unterliegen, es allen recht machen zu wollen. Das würde auf jeden Fall beliebt machen, aber das macht einen erfolgreichen Verhandler nicht aus.

Als Verhandler erfolgreich sein, bedeutet:

- für gute Verhandlungsergebnisse statt fauler Kompromisse zu sorgen,
- Lösungen zu finden, die für beide Seiten akzeptabel sind und die Zusammenarbeit nach der Verhandlung nicht beeinträchtigen,
- und für das Umfeld nachvollziehbar und vorhersehbar zu sein.

Persönliche Hürden

Aus verschiedenen Rückmeldungen hat der angehende Verhandler ein Bewusstsein darüber, welche Aspekte der Persönlichkeit in der neuen Rolle unterstützen und welche Aspekte im Weg stehen können. Es sind die eigenen (vermeintlichen) Schwächen, die zweifeln lassen. Sie sind Teil der Persönlichkeit und nicht dadurch aufgelöst, dass man jetzt eine neue Rolle hat. Sie können Hürden werden auf dem Weg zum erfolgreichen Verhandler.

Die Gefahr ist nicht, dass das passiert. Die Gefahr besteht darin,

- dass man von den Konsequenzen überrascht wird und nicht mit ihnen umzugehen weiß
- oder diesen Teil der Persönlichkeit leugnet mit der Folge, dass man an Glaubwürdigkeit verliert.

Beides können Stolpersteine werden.

Der Weg

Der Weg zum erfolgreichen Verhandler ist, mit Persönlichkeit zu verhandeln.

Die ersten Schritte sind:

- Sich vom eigenen inneren Bild von Verhandeln leiten lassen
Damit steht ein Kompass zur Verfügung, der Orientierung und eine stabile Ausrichtung auch in schwierigen Situationen gibt.
- Die Persönlichkeit mitnehmen, das heißt:
 - die eigenen Stärken gezielt einsetzen
 - sowie ein waches Bewusstsein hinsichtlich der (vermeintlichen) Schwächen haben und wissen, wie mit ihnen umzugehen ist, damit sie nicht behindern.

So werden gleich zu Beginn die entscheidenden Weichen gestellt.

Das Angebot

Als Coach und als Mentor unterstütze ich Menschen, die zum ersten Mal verhandeln, darin, schnell als Verhandler Fuß zu fassen, sodass Verhandlungen zu einer Selbstverständlichkeit werden.

Coaching

Im Coaching dreht sich alles um ein konkretes, messbares Ziel zu einem bestimmten Termin.

Diese Methode ist besonders dann geeignet, wenn es bereits konkrete Verhandlungsziele gibt und die Erreichung sichergestellt werden soll.

Mentoring

Im Mentoring steht im Fokus, einen eigenen Stand zu den Themen aus dem Verhandlungsalltag zu finden. In reflektierenden Dialogen wird die Erfahrung des Mentors genutzt und gemeinsam eine machbare Lösung erarbeitet.

Mentoring ist besonders dann geeignet, wenn die Reflexion der eigenen Sichtweise und das Erschließen neuer Handlungsoptionen gewünscht ist.

Der Prozess

In einem unentgeltlichen Vorgespräch wird geklärt, ob „die Chemie stimmt“, was in der Zusammenarbeit erreicht werden soll, und ob Coaching oder Mentoring der geeignete Ansatz ist.

Anschließend erstelle ich ein auf den Klienten zugeschnittenes, individuelles Angebot.

Die Dauer der Zusammenarbeit hängt von Art und Umfang des Anliegens ab. In der Regel ist mit drei bis sechs Monaten zu rechnen.

In einem Mix aus persönlichen Gesprächen und telefonischen Dialogen werden die Themen, die sich stellen, reflektiert und einer Lösung zugeführt. Im Coaching wird konsequent an der Umsetzung des angestrebten Ziels gearbeitet.

Die Häufigkeit der Dialoge wird zu Beginn der Zusammenarbeit vereinbart. Im Coaching hat sich ein Turnus von 14 Tagen bewährt.

Hot Calls bei Bedarf und ein Protokoll zu jedem Dialog sind im Angebot enthalten.

Das Ergebnis

Ohne zeit- und kraftraubende Umwege hat der Klient bereits in den ersten Monaten als Verhandler folgende Ergebnisse vorzuweisen:

- Er hat seinen Stand in den unterschiedlichen Anforderungen, Themen und Erwartungen gefunden.
- Er hat ein stabiles Selbstbewusstsein in der neuen Rolle entwickelt.
- Er ist als Verhandler so, wie er ist, in Erscheinung getreten.
- Er hat die Voraussetzungen dafür geschaffen, dass er als Verhandler anerkannt und respektiert wird.

Die Bewährungsprobe ist bestanden. Die ersten Schritte zum Verhandeln mit Persönlichkeit sind getan. Und der Grundstein dafür ist gelegt, dass der Klient auf Dauer erfolgreich und zufrieden ist.

Der Anbieter

PE Coaching Peter Eckert, Jurist (Ass.jur.), Zertifizierter Coach

Meine Erfahrung als Verhandler und Coach auf den Punkt gebracht: Es kommt entscheidend auf zwei Punkte an, um möglichst schnell einen stabilen Stand als Verhandler zu haben: Sich konsequent am eigenen Leitbild von Verhandeln ausrichten und die eigenen Schwächen als Teil der Persönlichkeit bewusst mitnehmen. So entsteht eine Verhandlerpersönlichkeit, die kraftvoll, authentisch und für andere einschätzbar wird.

Mein Lebensweg

Seit 2004 zertifizierter Coach nach einer Ausbildung bei Leader in Mind GmbH
(www.leader-in-mind.com)

Coach in den Coachingprogrammen von Leader in Mind GmbH, Schwerpunkt: Coaching von Führungskräften

Mitglied der ICF International Coach Federation (www.coachfederation.de)

13 Jahre Führungserfahrung

25 Jahre Verhandlungserfahrung als Jurist in Vertragsverhandlungen und als Vertreter des Einkaufs in Preisverhandlungen

Branchen: Finanzdienstleistung, Einkauf, IT

Mehrjährige Tätigkeit als Justiziar in der Rechtsabteilung einer Bank

Jahrgang 1956

Kontakt

PE Coaching
Peter Eckert

Lutherstraße 61,
63225 Langen

Tel.: +49 (0)6103 - 2 63 59

E-Mail: peter.eckert@pe-coaching.de