

23.03.2006

Verhandlungen führen – Schnellkurs für Existenzgründerinnen und -gründer

Lernen Sie die häufigsten Verhandlungsfehler kennen und vermeiden.

Zu leise reden. Treten Sie nicht als „Mäuschen“ auf. Formulieren Sie Ihre Argumente klar und deutlich, kurz und prägnant.

Nur halb zuhören. Wer nach dem ersten Satz des Gegenübers bereits über seine Antwort nachdenkt, verschenkt wichtige Informationen und produziert nicht selten Missverständnisse.

Dem Gegenüber nicht in die Augen schauen. Das suggeriert mangelndes Selbstbewusstsein oder aber Desinteresse.

Keine Tagesordnung. Unstrukturierte Gespräche führen zu vagen Ergebnissen.

Verhandlungspartner vorher nicht genügend informieren. Wenn Ihr Verhandlungspartner nicht weiß, worum es geht, fühlt er sich ggf. überrumpelt und macht im Zweifelsfall die „Schotten dicht“.

In Selbstdarstellungen schwelgen. Verzichten Sie darauf, aufzutumpfen oder zu belehren. Nehmen Sie eher die Rolle des Lernenden als die des Wissenden ein.

Dem Gegenüber zu viel Raum lassen. Geben Sie das Ruder nicht aus der Hand. Ergreifen Sie die Initiative, lenken Sie durch gezielte Fragen immer wieder geschickt auf Ihr Verhandlungsziel über.

Alle Argumente bereits zu Beginn preisgeben. „Verschiessen“ Sie Ihr „Pulver“ nicht auf einmal. Spielen Sie Ihre Trümpfe nach und nach gezielt aus, halten Sie den Joker möglichst lange in der Hand.

Einwände ignorieren. Versuchen Sie nicht, Zweifel zu vertuschen. Nehmen Sie Kritik des anderen eher selbst vorweg („Sie scheinen an den Ergebnissen zu zweifeln ...“) oder fragen Sie nach Problemen („Was spricht gegen mein Argument?“).

Keinen Verhandlungsspielraum einplanen. Sich ein Ziel zu setzen, ist oberstes Gebot jeder Verhandlung. Wer dieses Ziel jedoch stur verfolgt, muss damit rechnen, dass auch der Partner auf „stur schaltet“. Überlegen Sie sich vorher, auf welche Kompromisse Sie sich einlassen können und wo Ihre Schmerzgrenze liegt.

Absolutbotschaften und Killerphrasen aussprechen. Absolutbotschaften wie „jeder“, „alle“, „immer“, „ständig“, „pausenlos“, „nie“ usw. sind Gesprächskiller.

Die Fassung verlieren. Lassen Sie sich nicht zu barschen Äußerungen hinreißen, wenn Sie Ihr Gegenüber „auf die Palme“ bringt. „Bist du wütend, zähl' bis vier, hilft das nicht, dann explodier“: Wer den Tipp von Wilhelm Busch befolgt, kommt um einen destruktiven Wutausbruch meist herum.

Quelle: Website des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie

(<http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/uebersichten/uebersicht02.pdf>)

Informationen über ausländische Märkte

Die [Bundesagentur für Außenwirtschaft](#) (bfai) informiert umfassend über die aktuelle Situation auf ausländischen Märkten. Als Servicestelle des [Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit](#) unterstützt sie seit über 50 Jahren deutsche Unternehmen auf dem Weg ins Auslandsgeschäft.

Weltweit eingesetzte Korrespondenten und die Fachleute in der Zentrale in Köln liefern täglich Informationen über ausländische Märkte, Ausschreibungen im Ausland, Investitionen und Entwicklungsvorhaben sowie Geschäftswünsche ausländischer Unternehmen. Die bfai stellt Adressen von Rechts- und Patentanwälten und von Auskunfts- und Kontaktstellen zur Verfügung. Das Fachwissen zur Außenwirtschaft ist in verschiedenen Datenbanken durch derzeit rund 45.000 Dokumenten und etwa 5.000 Publikationen erfasst.

Angeboten werden aktuelle und ausführliche Marktanalysen, Wirtschaftsdaten und Informationen

aus rund 200 Ländern (von Abu Dhabi bis Zentralafrika), Wirtschaftsregionen und nationalen Zusammenschlüssen (wie AFTA, CEFTA, SADC).

Über alle wichtigen Märkte der Welt liefert die bfai Informationen von A - Z:

- Absatzchancen
- Anschriften
- Ausschreibungen
- Branchenstudien
- Einfuhrverfahren
- Energiewirtschaft
- Entwicklungshilfeprojekte
- Forschung und Entwicklung
- Geschäftswünsche ausländischer Unternehmen
- Handelsvertreter suche
- Industriestruktur
- Investitionen
- Investitionsrecht/Marktanalysen
- Messebeteiligung
- Nichttarifäre Handelshemmnisse
- Recht
- Steuerrecht Wettbewerb
- Wirtschaftsdaten
- Wirtschaftsstruktur
- Wirtschaftstrends
- Wirtschaftsprognosen
- Zollfragen

Welche Publikationen aktuell bei der Bundesagentur für Außenwirtschaft erschienen sind, finden Sie [hier...](#)

Bundesagentur für Außenwirtschaft

Agrippastr. 87-93, 50676 Köln

Telefon: 0221 2057-0, Telefax: 0221 2057-212

E-Mail: info@bfai.de;

URL: www.bfai.de

[Hyperlink des Monats:](#)

Wer sich für die Wissenschaftslandschaft Berlins interessiert, kann unter

<http://www.berlin.de/wissenschaftsatlas/index.html>

sich umfassend informieren. Ab sofort können die wissenschaftlichen Einrichtungen innerhalb der zwölf Berliner Bezirke recherchiert werden.

Damit bietet der WissenschaftsAtlas ein neues Recherchetool, das von vielen Usern und den Bezirken gewünscht wurde. Die Ausgabe nach Bezirken ermöglicht nicht nur eine bessere lokale Suche innerhalb Berlins, sondern zeigt auch die Kapazitäten und Potenziale des Wissenschaftsstandortes Berlin in seinen Bezirken.

Den aktuellen Wirtschaftsbericht I/2006 der Senatsverwaltung für Wirtschaft, Arbeit und Frauen können Sie sich unter

<http://www.berlin.de/imperia/md/content/senatsverwaltungen/senwaf/wirtschaft/berichte/quarter106.pdf> downloaden.

