

# Die Top 10 Verhandlungstipps...

nach denen Sie schon Ihr ganzes Leben lang gesucht haben, um (in alltäglichen) Verhandlungen Geld zu verdienen oder zu sparen.









#### Auf einen Blick:

- 1. Verliebe Dich (noch) nicht ...
- 2. Sagen Sie nicht zu früh "Ja".
- 3. Eile ist eine Verschwendung (von Geld).
- 4. Es gibt keine dummen Fragen, nur dumme Antworten.
- 5. Das richtige Timing ist Geld!
- 6. Shoppen Sie, bis Sie sich sicher sind.
- 7. Helfende Hände sparen Zeit und Geld.
- 8. Weniger ist manchmal mehr.
- 9. Die Magie des Sympathiefaktors.
- 10. Backen Sie einen größeren Kuchen, so geht's...

Die Top 10 Tipps, nach denen Sie schon Ihr ganzes Leben lang gesucht haben, um (in alltäglichen) Verhandlungen Geld zu verdienen oder zu sparen.

Lesen Sie, studieren Sie gut und verwenden Sie diese 10 Tipps und Sie werden erstaunt sein, wie Ihr Selbstvertrauen in Verhandlungen wachsen wird, ebenso wie Ihre finanzielle Bilanz.

Es sind alles einfache Tipps, aber in der Hitze des Gefechts nicht EINFACH anzuwenden. Sie müssen vielleicht Ihre Denkweise ändern, Ihre Gewohnheiten anpassen und brauchen sicherlich etwas Übung. Hier ist ein Bonustipp, bevor wir loslegen.

**Übung macht den Meister** - wenn Sie wissen, dass eine Verhandlung ansteht, bereiten Sie sich mit unseren 10 Tipps vor, machen Sie ein Rollenspiel und üben, üben, üben mit einem Partner!

"Wer sich nicht vorbereitet, bereitet sich darauf vor, zu scheitern." (Benjamin Franklin)

Lassen Sie uns nun ohne weitere Umschweife in unsere Top 10 der einfachen Tipps eintauchen, mit denen Sie Geld verdienen oder sparen können.

## 1. Verliebe Dich (noch) nicht ...

... in das Haus, Schatz, flüsterte ich meiner Frau zu, sobald sich der Immobilienmakler abgewandt hatte, um uns ins Wohnzimmer zu führen. Ich hatte diesen Gesichtsausdruck meiner Frau schon einmal gesehen und er hätte uns fast einen Arm und ein Bein gekostet.

Sie hatte sich (noch) nicht in das Haus verliebt. Erst nachdem wir den Vertrag unterschrieben hatten, 50.000 Euro unter der ursprünglichen Preisvorstellung!

Warum haben Fußballspieler, Sänger, Schauspieler und Solomusiker Manager? Ihre Manager verlieben sich (noch) nicht in die Sache und verhandeln bessere Angebote.

Verlieben Sie sich (noch) nicht in die Sache, da die Emotionen sonst überwiegen, vor allem dann, wenn Sie schon jetzt spüren, dass Sie sie nicht missen möchte.

Wiederholen Sie die wichtigste Verhandlungsregel nach mir: "Verlieben Sie sich (noch) nicht in die Sache", auch wenn Sie Ihren Chef um die Gehaltserhöhung bitten!

# 2. Sagen Sie nicht zu früh "Ja".

"Ich nehme das Auto. Das ist genau das, wonach ich gesucht habe". Liebe macht blind, wie man sagt (siehe Regel Nr. 1), und wenn man sich verliebt, macht man dumme Sachen. Glauben Sie wirklich, dass eine Preisverhandlung stattfinden kann, wenn der Autohändler weiß, dass Sie eigentlich die Kaufentscheidung bereits getroffen haben? Halten Sie Ihre Emotionen im Zaum und Sie werden weniger bezahlen!

## 3. Eile ist eine Verschwendung (von Geld).

Stellen Sie sich vor, Sie wissen, dass die alte Waschmaschine im Keller in die Jahre gekommen ist. Reagieren Sie frühzeitig, bevor die Maschine kaputt geht und verschaffen Sie sich somit einen zeitlichen Vorsprung. Also: Machen Sie eine Due-Diligence-Prüfung - sammeln Sie Fakten, vergleichen Sie Alternativen und diskutieren Sie Ihre Ideen mit Anderen? Oder warten Sie, bis die Waschmaschine endgültig den Geist aufgibt, den Keller flutet und Ihre 4 Kinder keine saubere Wäsche mehr haben, bevor Sie eine neue Waschmaschine kaufen? Nicht zu vergessen die Kosten für die Reinigung.

Nehmen Sie den Zeitdruck aus einer Entscheidung, besonders wenn es um teure oder große Anschaffungen und Investitionen geht. Machen Sie Ihre Hausaufgaben, BEVOR Sie sie machen müssen. Wir alle wissen "Wissen ist Macht", oder?

# 4. Es gibt keine dummen Fragen, nur dumme Antworten.

Fügen Sie der Gleichung Zeit hinzu. Fragen Sie, was passieren würde, wenn Sie es hinauszögern, warten, sich NOCH nicht entscheiden. Wenn Sie noch sechs Monate warten, welche neuen Modelle wird es dann geben? Was werden sie dann kosten? Kommt ein Sonderangebot, für das es sich lohnen könnte zu warten? Wenn Sie nicht fragen, wissen Sie es nicht.

Fügen Sie weitere Optionen in die Gleichung ein. Was wäre, wenn wir sechs Stühle statt zwei kaufen würden, welchen Preis können Sie mir für jeden Stuhl nennen? Und nehmen Sie sich auf jeden Fall das gute alte Sprichwort zu Herzen: "Eine Hand wäscht die Andere", indem Sie fragen: "Wenn ich... Wären Sie dann in der Lage, …?". Wenn Sie nicht fragen, werden Sie es nie erfahren und am Ende vielleicht sogar mehr bezahlen.

#### 5. Das richtige Timing ist Geld!

Wann ist der beste Zeitpunkt, um eine Sache zu kaufen? Wenn niemand sonst nach ihr sucht - ein Haus im Winter oder diese Winterreifen - ja, Sie haben es erraten, im Sommer. Stemmen Sie sich gegen den Trend und behalten Sie mehr Geld auf Ihrer Bank.

Verkäufer profitieren oft von den Provisionen, die beim Verkauf anfallen. Stellen Sie sich diese Fragen: Wann haben sie einen schlechten Monat oder eine schlechte Periode? Wie werden sie bezahlt? Sind monatliche, vierteljährliche Umsatzzahlen wichtig für ihren Verdienst? Mit diesem Wissen können Sie Ihr Timing rechtzeitig gestalten.

## 6. Shoppen Sie, bis Sie sich sicher sind.

Ob es sich um eine Terrassenrenovierung, ein Autoleasing oder eine Schulung handelt, fügen Sie IMMER Zeit in die Gleichung ein, um die richtigen Fragen zu stellen und sich umzusehen. Schauen Sie sich Alternativen an, damit Sie wissen, dass Sie den BESTEN Gegenwert für Ihr Geld bekommen. Wenn Sie mehr über Alternativen in Verhandlungen erfahren wollen, schauen Sie hier nach (aktuell in englische Sprache).

# 7. Helfende Hände sparen Zeit und Geld.

Sind Sie ein Experte für Autos, Computer und juristische Verträge? Wahrscheinlich nicht, aber sicher können Sie jemanden finden, der sich auskennt. Helfende Hände können Ihnen Zeit sparen, um den BESTEN Wert für Ihr Geld herauszufinden.

Ihr Wissen ist Ihre Macht bei den Verhandlungen. Ihre helfenden Hände können Ihnen auch Geld sparen. Zumindest werden Sie wissen, was Sie vermeiden müssen, welche Fragen Sie stellen müssen und wie Sie am BESTEN entscheiden können.

#### 8. Weniger ist manchmal mehr

Je mehr, desto besser, ist toll für eine Party, aber nicht, wenn es darum geht, den BESTEN Deal zu machen. Je mehr Personen SIE (als Team) sind, desto komplexer ist es, desto mehr Fehler können passieren, desto schlechter sind SIE vielleicht vorbereitet und desto WENIGER Kontrolle haben SIE.

Stellen Sie sich vor, Sie und Ihre Familie sitzen in einem Küchenverkaufslager und verhandeln über den Preis. Haben SIE zuallererst darüber gesprochen, wer was sagt? Können SIE vollständig kontrollieren, was die Kinder sagen, was der Ehepartner sagt usw.? Welche Informationen geben SIE weiter, was verschweigen SIE?

Bevor SIE überhaupt starten: die entscheidenden Punkte, wenn mehrere Personen auf Ihrer Seite mit an dem Verhandlungstisch sitzen, sind folgende:

- Sie haben alle ein gemeinsames Ziel
- Sie wissen wer, was, wann sagt
- Sie sind sich einig wer, was entscheidet

Nun stellen Sie sich vor, es sind nur SIE, die die Verhandlung führt. SIE haben dann natürlich viel mehr zu tun. Sie können aber viel besser kontrollieren, was passiert. Mehr noch: SIE allein können den BESTEN Deal machen. SIE gehen nach Hause und erzählen den anderen, wie hart SIE dafür gearbeitet haben. Dann können SIE die Ersparnisse für eine Einweihungsparty mit der ganzen Familie und Freunden verpulvern.

## 9. Die Magie des Sympathiefaktors

Ein kurzer Test, was war noch mal Regel Nummer eins? Ja, gut erinnert: Verlieben Sie sich (noch) nicht in die Sache.

Haben Sie schon einmal etwas von einer Person gekauft, die Ihnen sympathisch war - sie zeigt Interesse an uns (d.h. stellt die richtigen Fragen) und zeigt, dass sie verstanden hat, was wir wollen. Vielleicht finden wir sie attraktiv, haben etwas mit ihr gemeinsam oder kennen sie aus der Vergangenheit?

Ja, natürlich! Und das nicht nur ein- oder zweimal, sondern so gut wie immer, würde ich vermuten. Das ist die Magie des Sympathiefaktors, der GEGEN Sie arbeitet.

Natürlich können Sie die Magie des Sympathiefaktors auch zu Ihren Gunsten einschalten. Ver-

wenden Sie einen sehr sympathischen Ton in Ihren Gesprächen und E-Mails. Seien Sie aufrichtig an der anderen Person interessiert (Sie haben es erraten, stellen Sie Fragen), zeigen Sie echtes Einfühlungsvermögen und seien Sie IMMER höflich und hilfsbereit.

Der Sympathiefaktor ist in der Tat ein zweischneidiges Schwert, also stellen Sie sicher, dass Sie es am richtigen Ende halten.

#### 10. Backen Sie einen größeren Kuchen, so geht's...

Der günstigste Preis allein ist nicht unbedingt das bestmögliche Verhandlungsergebnis. Lassen Sie uns zu Ihrem neuen Küchenszenario zurückkehren. Abgesehen vom Preis sollten Sie auch andere Optionen in Betracht ziehen, z. B. den Lieferzeitraum (möglicherweise sparen Sie Geld, wenn Sie auf einen Zeitpunkt warten, in der das Unternehmen weniger ausgelastet ist), die Küche selbst abholen und montieren (Liefer- und Montagekosten sparen), darum bitten, alte Geräte mitzunehmen (was Ihnen den Aufwand und mögliche Kosten erspart), und so weiter und so fort.

Die Möglichkeiten sind nur durch Ihre Vorstellungskraft und Ihre Bereitschaft, die Fragen zu stellen, begrenzt. Sie KÖNNEN Ihren Kuchen haben und ihn auch essen - es liegt an Ihnen!

Wir hoffen sehr, dass diese 10 Tipps Ihnen Geld, Zeit und Mühe ersparen.

Wenn Sie tiefer in das Thema einsteigen möchten schauen Sie sich unsere Angebote für Online-Trainings, firmeninterne Seminare sowie Video-Tutorials an. Und abonnieren Sie unseren Newsletter.

Wir wünschen Ihnen erfolgreiche Verhandlungen.



#### Impressum:

Hawkins Consulting
Sebastian James Hawkins
Wachendorfer Str. 7
90513 Zirndorf

Tel: +49 (0)911 3945628 Fax: +49 (0)3222 1487198

E-Mail: office@hawkins-consulting.de