

Sind Sie für Ihre nächste Abschlussverhandlung gut vorbereitet?



Selbst sehr erfahrene Verhandlungsführer haben schon hin und wieder eine wichtige **Abschlussverhandlung** vermässelt. Der Hauptgrund dafür war häufig, dass die Verhandlung zu früh stattfand und wesentliche Informationen noch nicht analysiert wurden oder verfügbar waren, um einen guten Win/Win-Abschluss zu erzielen.

Hier ist ein kleiner Test, in dem Sie überprüfen können, welche Informationen absolut notwendig sind, bevor Sie sich an den Verhandlungstisch setzen. Nachfolgend finden Sie fünf Informationsarten aufgelistet, die hilfreich sein können, wenn Sie sich auf eine **Abschlussverhandlung** vorbereiten.

Aufgabe: Wählen Sie diejenige Informationsart aus, die allgemein am **wenigsten nützlich** ist und auf die Sie verzichten könnten:

- Information, die bestätigt, dass Sie und Ihre Lösung die erste Wahl bei Ihrem Verhandlungspartner sind.*
- Information, dass Einigkeit darüber besteht, dass der Wert der Lösung für den Kunden messbar ist.*
- Information mit detaillierter Übersicht, was der wichtigste Wettbewerber anbietet.*
- Information über den Zeitpunkt, wann das notwendige Budget für die Lösung zur Verfügung steht.*
- Information über die Höhe des Budgets und wer das Budget kontrolliert.*

Haben Sie sich für eine der fünf Informationsarten entschieden? Für die, die Ihrer Meinung nach am wenigsten nützlich bei einer Abschlussverhandlung ist?

Wenn Sie Ihr Ergebnis mit unserer Empfehlung vergleichen wollen und noch zusätzliche nützliche Hintergrundinformationen zur Abschlussverhandlung wünschen, dann fordern Sie bitte diese PDF-Datei mit Hilfe unseres Kontaktformulars an. Geben Sie im Textfeld „Anfrage“ das Stichwort: *Verhandlungsquiz* ein.