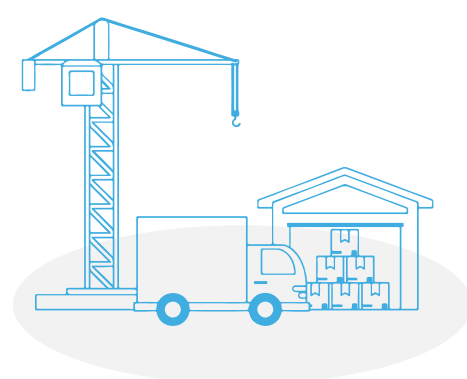




Typologie

	Analytiker		Durchsetzer		Bewahrer	
Selbstsicht	Realistisch, Vorbereitet , klug		Ehrlich, logisch, direkt		Sympathisch, geschpräch, beziehungsorientiert	
mögl. Fremdsicht	Kalt, unnachgiebig		Emotional, aggressiv, harsch		Freundlich, zu gesprächig	
Ansicht über Geschäftsbeziehungen	Solange sie keinen Konflikt verursachen halten sie die Beziehung aktiv aufrecht		raucht gegenseitigen Respekt; nicht mehr und nicht weniger		Die Beziehung ist das Wichtigste	
Interessiert sich für:	Beschaffung von Fakten und Informationen		Gehört zu werden.		Beziehungsaufbau	
Denkweise bei Verhandlungen:						
Zeit=	Vorbereitung		Geld		Beziehungsaufbau	
Schweigen=	Zeit zum Nachdenken		Gelegenheit, mehr zu sagen		beunruhigend zeigt Ärger an	
Eigenschaften:	Methodisch und Fleissig. Hast Überraschungen. Selbstverständnis ist an die Minimierung von Fehlern gebunden. Zielt es vor alleine zu arbeiten. Zurückhaltender: Problemlöser. Sammler von Informationen. Von Natur aus Skeptisch. Scheint zuzustimmen auch wenn er nur zustimmt um darüber nachzudenken. Langsam bei der Beantwortung kalibrierter Fragen. Entschuldigungen haben wenig Wert.		Es ist weniger wichtig, die Lösung zu perfektionieren, als sie zu erreichen. Liebt den Sieg mehr als alles andere. Neigt am ehesten zu einem Timebück. Wenn man sich auf ein Ziel konzentriert, verpasst man die Gelegenheit, Optionen zu erkunden. Emotionen können die Entscheidungsfähigkeit trüben. Sieht Verhandlungen als intellektuelles Sparring an. Konzentrieren sie sich zuerst auf das, was der andere zu sagen hat. Sie werden nur zuhören, wenn sie überzeugt sind, dass Sie sie verstehen.		Glücklich beim Kommunizieren. Kontaktfreudig friedenssuchend, optimistisch Ableismbarm schlechte Zeitmanagement Achten sie auf den Tonfall und Ihre Körpersprache - sie werde Ihr Zögern nicht in Worten ausdrücken Risiko: Kann zu viel versprochen, zuzagen etwas zu geben was sie eigentlich nicht liefern können	
Zu verwendende Werkzeuge:	Etiketten, insbesondere Vergleiche von Analysen. Daten verwenden		Spiegel, kalibrierte Fragen, Etiketten, Zusammenfassungen, ein richtiges Bild bekommen		Was & Wie - kalibrierte Fragen zur Umsetzung	
	Verwenden sie daten um Ihre gründe zu erläutern					
	Verwenden sie Datenvergleiche um zu widersprechen					
Ansichten zur Reziprozität:						
Geben:	Sie geben nur dinge auf über die sie bereits lange gründlich nachgedacht haben		Gib ihnen einen Zentimeter, und sie werden eine Meile nehmen.		Geben am ehesten zuerst etwas - Geben ist nicht durch empfangen motiviert	
Empfangen:	Wenn Sie zuerst erhalten, denken sie es muss eine Falle sein		Wenn sie etwas aufgeben, zählen sie die Sekunden, bis sie etwas von gleichem oder höherem Wert erhalten.		Fühlen sich geschmeichelt und sehen es als Bestätigung für eine positive Beziehung	
Wie man sie zurückgewinnt:	Zeigen Sie, dass sie bereit sind etwas zu erziehen		Jede Einladung zur erneuten Kontaktaufnahme		EineEntschuldigung ("Es tut mir leid" ist Pflicht)	
Schlechtester Typus:	Durchsetzer		Analyst		Bewahrer	

Verhandlungsfelder

- ☐ Mengen
- ☐ Leistungsumfang
- ☐ Pönalen
- ☐ Bestimmte Produkte / Leistungen
- ☐ Geschwindigkeit der Leistung
- ☐ Bevorzugte Behandlungen
- ☐ Selbstbehalt / Schadenersatz
- ☐ Sicherheiten (finanziell)
- ☐ Garantien
- ☐ Indexklauseln
- ☐ Gegengeschäfte
- ☐ Testimonial
- ☐ Empfehlungen / Kontakte
- ☐ Erwähnung in der Werbung
- ☐ Zahlungskonditionen
- ☐ Boni
- ☐ Preis(erhöhung) allgemein
- ☐ Preis(erhöhung) für einzelne Leistungsbereiche

Kunde

Verhandlungsteam

I	II	III
---	----	-----

Vereinbarungen

Ziele

Zielpreis

Walk-in

Walk-in

Walk-Away

Walk-Away

Nehmen & Geben

[illegible][illegible][illegible]

1 2 3 Nächste Schritte

[illegible]