

Ein Angebot machen und Verhandeln

Einstieg:

Schaut euch [dieses Video](#) eines sogenannten ‚Elevator Pitch‘ an.



Abbildung 1

Aufgabe 1:

Simuliert ein Rollenspiel einer Verhandlung, die nach dem ‚Elevator Pitch‘ aus dem Video stattfinden soll. Einer von euch spielt die Person, die die Idee in dem Video vorgestellt hat, und der/die andere einen potentiellen Investor.

Auf den Pitch reagieren:

Vielleicht wäre es besser ... / Eventuell wäre es eine bessere Idee, wenn ...

Von meinem Standpunkt aus wäre es eine bessere Lösung, ...

In Bezug auf Ihren Pitch vertrete ich folgende Position: ...

Lassen Sie uns über Alternativen nachdenken.

Auf das Verhandlungsangebot reagieren:

Wir können bestimmt zu einem Konsens kommen.

Ich habe ein paar Bedenken in Bezug auf...

Ich denke, ich kann all diese Einwände entkräften.

Ich würde gern ein Gegenangebot machen:

Die Verhandlungen scheinen momentan leider festgefahren.

Das Wichtigste für mich ist ...

Es ist meine Absicht ... / Meine Hauptpriorität ist ...

Klarstellungen in Verhandlungen:

Wenn ich Sie da richtig verstanden habe, ...

Was genau meinen Sie mit ...?

Ich bin mir nicht sicher, ob ich Sie da richtig verstanden habe.

Könnten Sie einen Punkt für mich klarstellen? / Könnten Sie das etwas näher erläutern?

Könnten wir ihre bisherige Position zusammenfassen?

Verhandlungsausdrücke, um zu einem Kompromiss zu kommen:

Wenn Sie bereit wären, ..., könnte ich vielleicht...

Ich bin bereit ihr Angebot anzunehmen, allerdings unter einer Bedingung: ...

Wären Sie bereit einen Kompromiss einzugehen?

Wären Sie bereit im Gegenzug dafür ...?

Ein Verhandlungsangebot annehmen:

Ich denke, wir sind uns einig.

Ich denke, wir haben hier eine Übereinkunft erreicht.

Ich denke, wir haben einen Deal.

Ausdrücke zum Abschluss der Verhandlung:

Lassen Sie uns unsere Einigung zusammenfassen. / Lassen Sie uns kurz die Details nochmal durchgehen.

Ich denke, wir haben alles Wichtige besprochen. / Gibt es noch etwas, das wir vergessen haben?

Aufgabe 2:

Überlege dir ein neues Produkt oder eine Dienststellung und nimm dir etwas Zeit, um einen einminütigen Pitch vorzubereiten, in dem du deinem potentiellen Investor (deinem Tandempartner/deiner Tandempartnerin) deine Idee vorstellst. Nach dem Pitch verhandle mit dem Investor.

Tauscht anschließend eure Rollen.

Gebt euch dann Feedback zu euren Pitches und eurem Verhandlungsgeschick. Gibt es Unterschiede in den Verhandlungsstilen zwischen euren Kulturen?

Quellen

Abbildung 1

https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Business_presentation_byVectorOpenStock.jpg

Video 1

<https://www.youtube.com/watch?v=RHVVIth8Ev0>