

# DIE GRÖSSTEN VERHANDLUNGSFEHLER

Keynote-Handout vom 4. November 2024



## UNSERE MISSION

Wir befähigen unsere Kunden und ihre besten Talente, dauerhafte Vereinbarungen zu treffen, stärkere Beziehungen aufzubauen und Probleme effizienter zu lösen.

## WER WIR SIND

INCS besteht aus erfahrenen und leistungsstarken Verhandlungsprofis und Coaches, die weltweit zu Hause sind. Wir konzentrieren uns exklusiv auf Verhandlungen, Konfliktlösungen und Coaching. Dieser Fokus macht uns stark.

## UNSERE PHILOSOPHIE

Menschen sind es, die den Unterschied machen. Wir bei INCS sind fest davon überzeugt, dass Persönlichkeiten, die erfolgreich und wirksam verhandeln, heute und morgen eine Schlüsselrolle einnehmen werden. Wir erkennen, dass die Fähigkeit, wirkungsvoll untereinander interagieren zu können, in der modernen, digitalisierten Welt laufend abnimmt. Wir kämpfen mit unserem Tun und Handeln energisch dagegen an. Wir sind extrem motiviert, Menschen weiterzubringen und sie in ihrer Entwicklung, wirksam zu verhandeln und Konflikte zu lösen, zu unterstützen. Mit der gleichen Passion engagieren wir uns für Organisationen, um sie in sämtlichen Verhandlungs- und Konfliktsituationen zum Erfolg zu führen. Es ist unsere tiefste Überzeugung, dass Organisationen mit einer professionellen Verhandlungs- und Konfliktkultur nicht nur erfolgreicher, sondern auch attraktiver sind, denn leistungsstarke Fachkräfte suchen sich die attraktivsten Unternehmungen aus. All das treibt uns an, Tag für Tag.





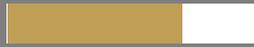
5%



### KOMPETENZ

Nur 5% der leitenden KMU Mitarbeitenden haben in ihrer Erst-, oder einer allfälligen Zusatzausbildung gelernt, wie man wirksam verhandelt.

82%



### ZIELABWEICHUNG

Bei der Mehrzahl aller Verhandlungen können die gesteckten Ziele nicht erreicht werden. Keine oder eine falsche Vorbereitung sind die wesentlichsten Gründe dafür.

32%



### UMSETZUNG

Nur 32% aller ausgehandelten Deals können wie verhandelt implementiert oder umgesetzt werden. Alle anderen verursachen entweder mehr Zeit, Kosten oder scheitern in Gänze.

10%



### LEHREN

Die wenigsten analysieren den Erfolg oder Misserfolg von Verhandlungen. "Lessons Learned" bleibt aussen vor. Fehler und Gewohnheiten setzen sich durch.



## Unzureichende Vorbereitung: Der Stolperstein des Erfolgs



### Problem:

- Fehlende Kenntnisse über den Verhandlungspartner
- Unklarheit über eigene strategische Ziele
- Mangel an Branchen- oder Marktverständnis

### Lösung:

- Tiefgreifende Recherche über den Verhandlungspartner durchführen
- Eigene Ziele schärfen und Prioritäten setzen
- Marktanalysen und Branchentrends studieren

**LET US NEVER *NEGOTIATE***  
***OUT OF FEAR,***  
**BUT LET US *NEVER* FEAR**  
**TO NEGOTIATE**

JOHN F. KENNEDY,  
INAUGURAL ADDRESS, JANUARY 20, 1961





## Ankereffekt: Die unsichtbare Fessel



### Problem:

- Beschränkung auf erste Angebote oder Informationen
- Fehlende Flexibilität und Offenheit für bessere Möglichkeiten
- Potenzielle Über- oder Unterbewertung von Angeboten

### Lösungen:

- Bewusstsein über die psychologische Wirkung schaffen
- Vorbereitung in realistische Erwartungen setzen
- Marktkenntnisse und Realismus, um richtig zu ankern



## Win-Lose-Denken: Gemeinsame Siege übersehen



### Problem:

- Ignorieren von gemeinsamen Vorteilen zugunsten eines Einzelgewinns
- Schaffung eines feindseligen Verhandlungsumfeldes
- Unfähigkeit für kreative und Problemlösungsstrategien

### Lösungen:

- Förderung eines Win-Win-Mindsets durch Kulturwandel
- Einsatz von Optionen und Festhalten an Quid pro quo
- Reflexion und Feedback-Sitzungen zu vergangenen Verhandlungen



## Zu frühes Nachgeben: Wenn Kompromiss zur Kapitulation wird



### **Problem:**

- Verhandlungsmacht durch rasche Zugeständnisse verlieren
- Untergrabung der eigenen Projektziele
- Möglicher Respektverlust beim Verhandlungspartner

### **Lösungen:**

- Starke BATNA entwickeln
- Keine abschliessenden Zugeständnisse am Verhandlungstisch machen
- Sich Zeit verschaffen, um auf Angebote zu reagieren



## Mangelnde Flexibilität: Wenn Starrsinn zum Stolperstein wird



### **Problem:**

- Unfähigkeit, sich veränderten Umständen anzupassen
- Verlust von Möglichkeiten aufgrund fehlender Agilität und Reaktionsfähigkeit
- Frustration und Stagnation in Verhandlungsprozessen

### **Lösungen:**

- In Szenarien denken
- Konsultative Treffen (Wassertemperatur prüfen)
- Standardformulierungen, um sich Zeit zu verschaffen



**STREITEN SIE NOCH  
ODER  
VERHANDELN SIE *SCHON*?**

INCS



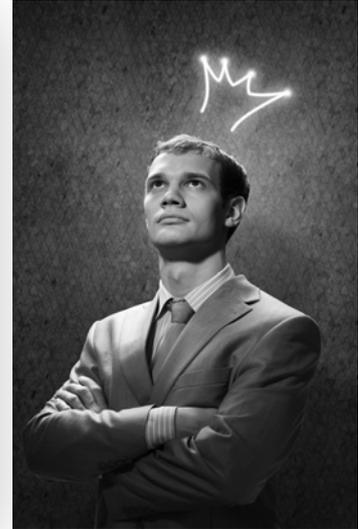
## Übertriebenes Selbstvertrauen: Hochmut kommt vor dem Fall

### Probleme:

- Überschätzung der eigenen Position/Ressourcen
- Unterschätzung des Gegners und seiner Fähigkeiten
- Risiko unnötiger verbrannter Brücken

### Lösungen:

- Selbstbewusstsein mit Bescheidenheit ausbalancieren
- Sich der Stärken aller Parteien bewusst sein
- Offenheit für Feedback und Anpassung der Strategien



## Mangel an Geduld: Schnellschüsse treffen ins Leere

### Problem:

- Rasche Entscheidungen, die wichtige Details übersehen
- Kompromisse bei wichtigen Aspekten der Vereinbarung
- Kurzfristiges Denken, das langfristige Folgen ignoriert

### Lösung:

- Taktiken verwenden, um Pausen zu planen
- Gründliche Bewertung aller Verhandlungspunkte
- Überlegung: Was wird in drei Jahren sein?





## Nicht nachverhandeln: Verpasste Chancen, verlorene Vorteile

### Problem:

- Unentdeckte Optionen aufgrund Angst vor Konflikten
- Akzeptanz suboptimaler Vereinbarungen, die das Projekt belasten
- Falsch verstandenes Commitment

### Lösung:

- Ermutigung zu Offenheit für Nachverhandlungen
- Überwachung von Projektänderungen und Markttrends, die neue Chancen eröffnen
- Offenheit gegenüber dem Partner



## Konfliktvermeidung: Wenn Schweigen teuer wird



### Problem:

- Wichtige Themen werden aus Angst vermieden
- Fehlende Transparenz führt zu Vertrauensverlust
- Verzögerte Projekte und eskalierende Probleme

### Lösungen:

- Lernen, wie man den Fisch auf den Tisch legt
- Förderung einer offenen Dialogkultur
- Mit der Konfliktfähigkeit bei sich selbst beginnen

## Stefan Kühn



stefan.kuehn@  
incs.international  
+41 79 327 92 72

Stefan Kühn, Partner/CEO INCS Ltd., ist Verhandlungsführer, Verhandlungstrainer und Mediator. Er führt nationale und internationale Multi-Parteien-Verhandlungen und berät Unternehmen, Organisationen und staatliche Stellen in anspruchsvollen und konfliktbehafteten Situationen. Er hat 15 Jahre Erfahrung als Leiter eines Krisenmanagement-Teams mit Interventionen und High-Stakes-Verhandlungen in Nord- und Südamerika, Europa, Afrika, dem Mittleren Osten und Asien. Stefan Kühn verfügt über eine langjährige Erfahrung als Geschäftsleitungsmitglied einer Gruppe von global agierenden Firmen und als Verwaltungsratsmitglied nationaler und internationaler Unternehmen.

Am Harvard Negotiation and Mediation Clinical Program war er unter anderem Mitglied im ADR Team zweier führender US Finanzinstitute und bei Lloyd's of London führt er Verhandlungen und Mediationen in „Non-Caucus Kidnap & Ransom“ Prozessen. Er ist Absolvent des Programms „Negotiation & Diplomacy“ der Harvard Law School, der Metropolitan Police (MPSTC) in „Difficult Negotiations, Criminal Profiling, Tactics & Emotions“ und der CIA in „Agent, Focus on Tactical Crisis Negotiation & Communication“.

Stefan Kühn graduierte an der Harvard University (S.M./MSc) und der Oxford Saïd Business School (MBA)

### FOKUS, LEISTUNGEN:

- Verhandlungsexpertisen, Verhandlungsstrategien,
- Fallbezogene Verhandlungsführung, Unterstützung, Coaching und Mediation,
- Massgeschneiderte Inhouse-Schulungen mit dem Ziel, die Verhandlungskompetenz von Leistungsträgern und ganzen Organisationen auf den nächsten Level zu bringen.
- Spezialisiert auf interkulturelle globale Verhandlungstechniken (globaler Ansatz, Umgang mit anderen Kulturen) für den Privatsektor und Behörden,
- Dozent an verschiedenen Fachhochschulen und Universitäten,
- Impuls- und Keynote-Referate

