

**Lernen von den Profis: Foad Forghani ist Gründer und Inhaber des Beratungsunternehmens FORGHANI NEGOTIATIONS. Bei geschäftlichen Verhandlungen wird er von Unternehmen als Experte hinzugezogen. Er nennt die zehn wichtigsten Kniffe für Einkäufer.**

1. Als Einkäufer sollten Sie nicht nur die Interessen, sondern auch die Befürchtungen des Verhandlungspartners kennen.
2. Warten und Schweigen sind zwei der stärksten Verhandlungswaffen. Damit gelingt der glaubwürdige Bluff.
3. Die Handlungen des Verhandlungspartners sagen mehr über ihn aus als seine Aussagen. Die Tatsache, dass er angerufen hat, ist manchmal wichtiger als der Inhalt des Gesprächs.
4. Drohungen tarnt man besser als Warnungen, um die Beziehung zu retten. Also statt: „Wenn Sie im Preis nicht heruntergehen, wird es zu keinem Vertragsabschluss kommen.“ lieber: „Bei diesem Preis wird der Vorstand wohl nicht zustimmen.“
5. Einwände des Verhandlungspartners sind eine Einladung zur Einigung.
6. Wenn die Preisvorstellungen auch nach langen Verhandlungen nicht übereinstimmen, können zusätzliche Anreizmöglichkeiten den Konflikt lösen. Wer den Kuchen vergrößert, kann Machtkämpfe vermeiden.
7. Alternativen schaffen. Mit den Auswahlmöglichkeiten wächst die eigene Verhandlungsmacht.
8. Der Einkäufer muss das, was er extern einkauft, anschließend intern verkaufen, das heißt, er muss die Kollegen und den Vorstand von seinem Kauf überzeugen. Mit diesem Argument kann er auch Druck auf den Verhandlungspartner ausüben und sich selbst ein wenig aus der Verantwortung nehmen - ohne das Verhandlungsklima zu beschädigen.
9. Wer den Verhandlungspartner vorab investieren lässt, zum Beispiel in eine Produktinnovation, hat nachher beim Preis eine größere Verhandlungsmacht. Denn wer bereits investiert hat, macht ungern einen Rückzieher.
10. Freundlichkeit und Entgegenkommen werden - vor allem am Anfang der Verhandlungen - häufig als Schwäche gedeutet. Der erste Schritt sollte in der Regel dominant sein.