



# Der Weg aus der Sackgasse

## Erfolgsfaktoren nachhaltig erfolgreicher Verhandlungen



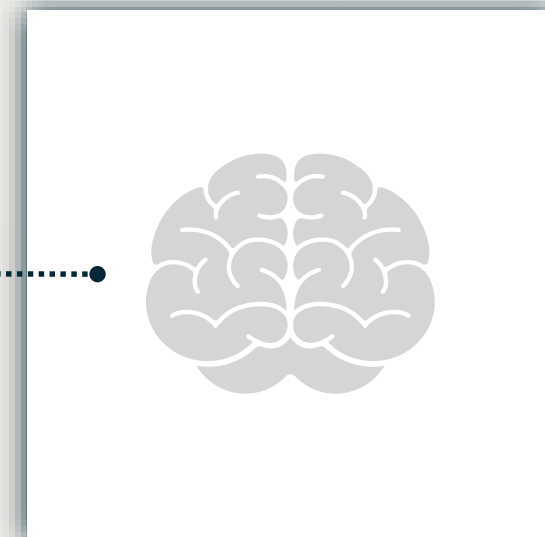
Sortir de l'impasse  
Facteurs de succès de la conduite  
de négociations durables



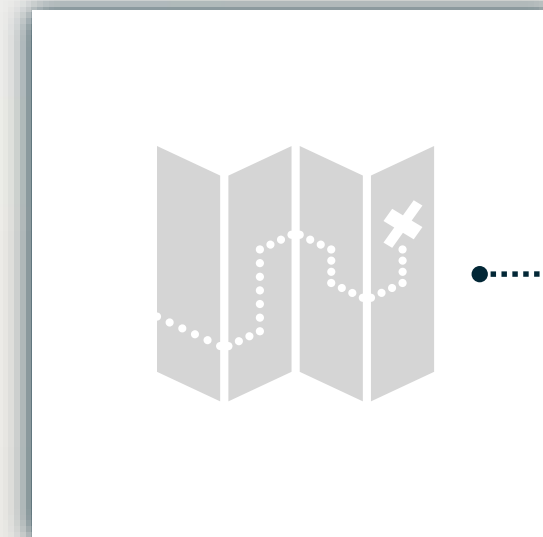
# Erfolgsfaktoren für nachhaltig erfolgreiche Verhandlungen

Facteurs de succès pour des négociations durables

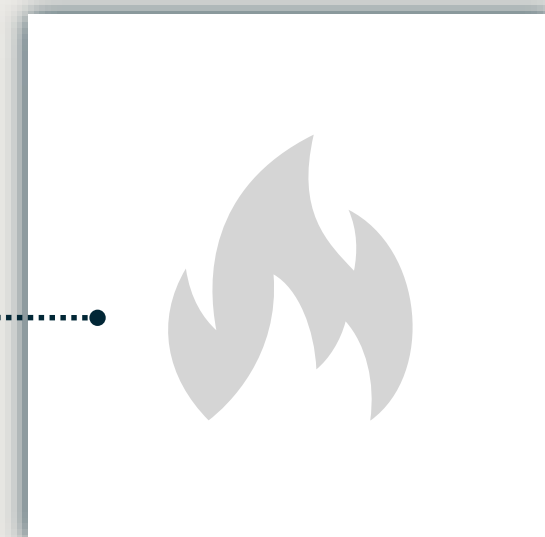
Mindset  
attitude



Vorbereitung  
préparation



Emotionen  
émotions



Übung  
pratique



Freund | ami(e) vs. Feind | ennemi(e)  
Partner | partenaire vs. Gegner | adversaire  
Gemeinsam | en commun vs. Zerstören | détruire  
Stark | fort(e) vs. Schwach | faible  
Mächtig | puissant(e) vs. Unterlegen | inférieur(e)

Eigene | propre  
Die des Gegenübers | les émotions des autres

Thema | sujet  
Person | personne  
Prozess | processus

Schwierige Gespräche | conversations difficiles  
Weiterbildung | formation continue  
Coaching  
Ghost Negotiating | négociation fantôme

Panel Befragung | consultation

# Weshalb werden Verhandlungen als schwierig und unangenehm empfunden?

Pourquoi sont négociations perçues comme difficiles et désagréables?



**1. Erstgebot startet bei 1 CHF. Es geht weiter in 1 CHF Schritte. Und ja, es geht um echtes Geld.**

La première enchère commence à 1 CHF. Il se poursuit par pas de 1 CHF. Et oui, c'est de l'argent réel.

**2. Keine Sprünge in den Geboten erlaubt.**

Aucun saut dans les enchères n'est autorisé.

**3. Ich werde Sie warnen, bevor die Auktion zu Ende geht (Zum Ersten, /Zweiten / Dritten).**

Je vous préviendrai avant la fin de l'enchère (première enchère /deuxième enchère/ troisième enchère).

**4. Koalitionen unter den Bietern sind strengstens verboten. D.h. jegliche Art der Kommunikation untereinander (verbal, non-verbal) darf nicht erfolgen.**

Les coalitions entre les enchérisseurs sont strictement interdites. C'est-à-dire que tout type de communication entre eux (verbal, non verbal) n'est pas autorisé.

**5. Der Höchstbieter bezahlt sein Gebot und erhält die 20 CHF Banknote.**

Le plus offrant paye son enchère et reçoit le billet de 20 CHF.

**6. Der zweithöchste Bieter bezahlt sein Gebot.**

Le deuxième meilleur enchérisseur paie son enchère.

**7. Beträge werden gespendet.**

Les sommes sont reversées.

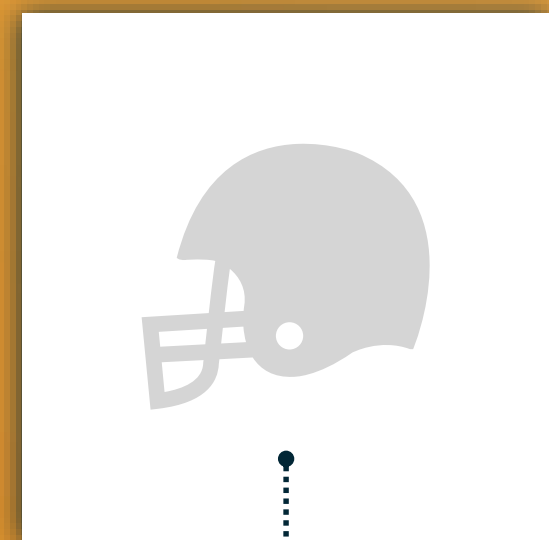


**Die Regeln | les règles**

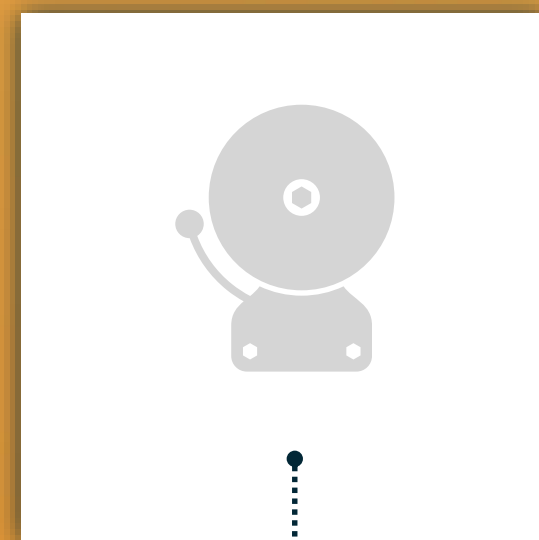


# Weshalb Verhandlungen als schwierig und unangenehm empfunden werden.

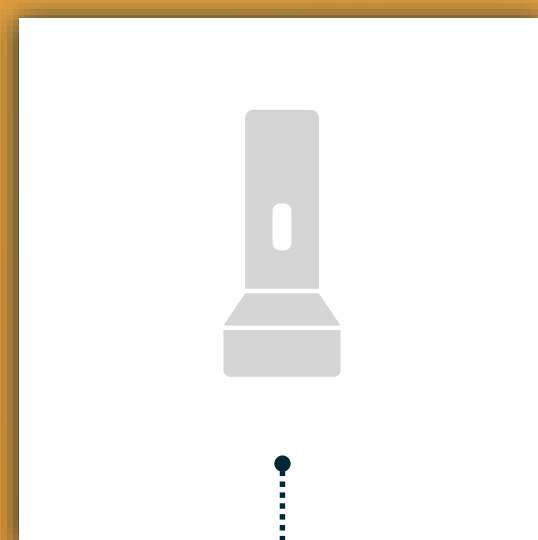
Pourquoi négociations sont perçues comme difficiles et désagréables.



**Rivalität**  
rivalité



**Zeitdruck**  
course contre la montre



**Spotlight**  
être sur la sellette



Menschen denken nicht ausreichend über die wahrscheinlichen Entscheidungen relevanter Personen nach.

Nous ne réfléchissons pas assez aux décisions probables des personnes concernées.

Wir steigern uns zu oft in Commitment und Engagement rein.

Trop souvent, nous augmentons notre engagement et notre implication.

Manche möchten um jeden Preis gewinnen.

Certaines personnes veulent gagner à tout prix.

Abwarten und beten ist keine erfolgsversprechende Strategie.

„Attendre et prier“ n'est pas une stratégie prometteuse.





# Das vielseitigste Instrument in Ihren Verhandlungen.

L'instrument le plus varié dans vos négociations.



**Bitte öffnen Sie jetzt die Umschläge, die sich auf Ihren Sitzen befunden haben.**

S'il vous plait ouvrez maintenant les enveloppes qui étaient sur vos places.

# Ängste Schweizer Verhandler\*innen (Top 8)\*

Les peurs des négociateurs suisses (top 8)\*







Danke für Ihre Aufmerksamkeit! Mein Wunsch an Sie alle:  
Merci pour votre attention! Mon souhait à vous tous:

## Investieren Sie in nachhaltige & erfolgreiche Verhandlungsführung!

Investissez dans négociations durables et couronnées de succès!

Investieren Sie in sich.  
*Investissez en vous-même.*

