Praxisauftrag

Verhandlungen führen

**Handlungskompetenz d4: Verkaufs- und Verhandlungsgespräche mit Kunden oder Lieferanten führen**

Ausgangslage

In Verhandlungsgesprächen geht es darum, die Verhandlungen zu einem Ergebnis zu bringen, das für alle Beteiligten passt. Dabei ist eine strukturierte Argumentationslinie und das professionelle Eingehen auf Gegenargumente erfolgversprechend.

Dieser Praxisauftrag hilft dir dabei, in Verhandlungsgesprächen objektiv und sachlich auf dein Gegenüber einzugehen.

Aufgabenstellung

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| Teilaufgabe 1: | Finde mit deiner vorgesetzten Person eine Situation, zu der du ein Verhandlungsgespräch führen kannst (z.B. Offerte eines Lieferanten oder Kunden besprechen). Triff alle notwendigen Vorabklärungen für dein Gespräch und bringe den Verhandlungsspielraum in Erfahrung. |
| Teilaufgabe 2: | Führe das Verhandlungsgespräch und wende dabei gezielt das Harvard-Konzept und das Schema zur Einwandbehandlung an. |
| Teilaufgabe 3: | Bereite dein Verhandlungsgespräch nach und besprich deine Erkenntnisse mit deiner vorgesetzten Person. |
| Teilaufgabe 4: | Dokumentiere und reflektiere deine Ergebnisse in deiner Lerndokumentation. |

Hinweise zur Lösung

Lass dir von deiner Arbeitskollegin ein Verhandlungsgespräch schildern, das sie in der Vergangenheit selbst geführt hat. Frage sie danach, welche Erfahrungen und Erkenntnisse sie daraus mitgenommen hat.

Organisation

Führe deinen Praxisauftrag direkt in deinem Arbeitsalltag anhand eines konkreten Falls oder einer konkreten Situation aus der Praxis aus.

Für die Dokumentation deines Vorgehens benötigst du je nach Aufwand zwischen 30 und 90 Minuten.