

# **Kann man verhandeln/kommunizieren.... lernen?**

## **Vorsätze zum Nachdenken für 2011:**

### **1.) „Kann man verhandeln überhaupt lernen?“ und „Man kann das, oder man lernt es nie“**

Warum denn nicht? Sicher, mit Talent geht es leichter. Aber auch der talentierteste Sportler wird nicht in die Spitze aufsteigen ohne zu lernen – zu trainieren. Da wird der „Arbeiter“, der regelmäßig übt, sich trainiert weiter kommen als das „ewige Talent“. Sonst könnte ja jeder Akademiker sofort Dachdecker werden!

Auch beim Verkaufen muss eine Menge Handwerkszeug gelernt werden. In welcher Art kommt man mit einem Kunden in Kontakt? Wie kann man erfahren, was den Kunden wirklich interessiert? Wie kommuniziert und präsentiert man wirkungsvoll? Wie kann man sich selbst langfristig motivieren? Wie geht man mit Misstrauen, Widerständen, Reklamationen um?

Und je mehr gute Antworten man kennt und wirksam anwenden kann, desto besser wird man. Sehr viel davon ist schlicht Trainingssache! Und begleitend zum Training kommt im Idealfall das Sammeln von Wissen und Erfahrungen: Welche „Techniken“ gibt es, die in Verhandlungen erfolgreich machen?

Glauben Sie mir, wir kommen mit den Techniken die zum Erfolg führen nicht auf die Welt, sondern wir lernen sie. Was wir unter sog. „Talent“ verstehen, ist meist das Lernen aufgrund unserer Erfahrungen. Wir wenden eine bestimmte Technik nur wieder an, wenn wir damit auch erfolgreich waren. Ein Beispiel hierzu: Viele Frauen regen sich extrem darüber auf, dass Männer sie in irgendwelchen Bars so plum ansprechen. Allerdings kehren wir das ganze um. Wenn diese Männer mit dieser Vorgehensweise nicht erfolgreich wären, würden sie ihre Taktik ändern. Genau das ist Lernen und trainieren – und das geht auch in Seminaren!

Nutzen Sie Ihre „Talente“ und schleifen Sie sie wie einen Rohdiamanten zum Spitzenverkäufer /Verhandler/Führungskraft.

Und wissen Sie was? Jeder Radiomoderator, Skispringer oder Akademiker KANN zum Spitzenverkäufer werden! Nur eben nicht von einem Tag auf den anderen – dazwischen liegt eben das richtige Training. Und das Sammeln von Wissen und Erfahrung.

### **2.) „Was sollen Seminare schon bringen? Davon setzt man sowieso nichts um!“**

Was steckt hinter solchen Aussagen? Es ist oft die Meinung: „Menschen könnten sich nicht verändern, sie stecken passiv in den starren Systemen ihren Firma und ihres Marktes fest“. Wahnsinn!

Wer so denkt, kann gleich morgens im Bett liegen bleiben, weil er sowieso weiß das es nie so klappt und der Erfolg eh nicht kommt....

Geht es nicht um etwas ganz anderes? Wollen Sie etwas verändern, wollen Sie einen Input in einem Seminar bekommen, um einen Anstoß für eine Veränderung zu bekommen.

Jeder kann sich verändern, es geht in erster Linie um den Willen es auch zu tun. Wir haben das als jeder Einzelner selbst in der Hand.

Natürlich haben wir Abhängigkeiten durch unsere Firmen, Gesellschaft .... – die Frage ist aber was können wir selbst an uns tun – denn da können wir sicher etwas verändern. Eine Gesetzmäßigkeit ist, dass sich auch unsere Umwelt erst verändert, wenn wir uns verändern. Sie kennen sicher das Sprichwort: „Wie man in den Wald hineinruft, so hallt es zurück!“ Dementsprechend reagiert auch unsere Umwelt auf unsere Aktivitäten.

Fortbildungen kostet Geld, das ist eine Tatsache. Stellen Sie sich vor, Sie setzen eine Idee konsequent um und haben dadurch Erfolg – Ihre Investition zahlt sich tausendfach zurück.

Oft genügt einfach eine gute Mischung von Impulsen, um uns zum Reflektieren anzuregen, gute Ideen aufzuspüren oder Aha-Erlebnisse zu bewirken! Wer will schon dauernd einen Coach um sich herum haben?

Ich selbst habe einmal ein sehr teures Seminar und einen sehr teuren Coach in Anspruch genommen. Jeder hielt mich für verrückt und meinte, das zahle sich niemals aus. Aber:- ich habe aus diesen Workshops und aus den Coachings so viele Ideen umgesetzt – und ich kann es heute sogar in Geld sagen, dass es sich mehr als tausendfach refinanziert hat.

So gut wie immer ist in jedem Workshop, Vortrag, Buch etc. mindestens ein guter Gedanke dabei, der mir ein neues Aha-Erlebnis gibt. Ich werde mich bis zum Ende meines hoffentlich langen Lebens permanent fortbilden – auch wenn ich mich in einem Gebiet schon „auskenne“. Also: Danke, Dauer-Fortbildung! Du machst mich in der Summe zu dem, was ich bin. Und damit bin ich ziemlich zufrieden.

In diesem Sinne Frohe Weihnachten und einen vielleicht auch nachdenklichen Start ins Jahr 2011.

P.S. Workshop: „7 Irrtümer in Verhandlungen“ in Innsbruck vom 7. – 9.3.2011  
(<http://www.ulrieknauer.com/termine/die-7-irrtumer-in-verhandlungen>) und Mitarbeiter motivieren und souverän führen vom 21. – 23.02.2011  
(<http://www.ulrieknauer.com/training/fuhrung-mit-werten>)