

Erfolgreiches Verhandeln ist wie tanzen

Wege aus der Konfrontation



Eva Maria Akkaya

Frauen haben häufig das Gefühl, bei Verhandlungen schlecht auszusteigen, beobachtet Eva Akkaya, erfolgreiche Verkaufstrainerin mit eigener Marketing-Agentur. Oft machen Frauen den Fehler, gar nicht zu verhandeln: sowohl privat als auch im Job, etwa bei Gehaltsverhandlungen oder bei der Ablehnung von unzumutbaren Aufgaben. Verhandlungsgeschick ist für beide Seiten wichtig: wenn man etwas will (mehr Gehalt) – oder um sich nicht über den Tisch ziehen zu lassen.

Wichtig bei allen Verhandlungen: eine Strategie. Eva Akkaya: „Was will ich, vom Gegenüber? Worauf springt er/sie an?“ Eine psychologische Vorbereitung ist das Um und Auf. Viele wollen das Gefühl haben, gut verhandelt zu haben. Das Erkennen der Bedürfnisse des Gegenübers ist Basis für eine fruchtbare Ergebnis, da ist echtes Einfühlungsvermögen gefragt.

Männer und Frauen verhandeln anders

Männern und Frauen verhandeln sehr unterschiedlich. Eva Akkaya: „Männer gehen oft zu schnell auf Konfrontation“. Damit stehen sich viele Männer selbst im Weg, weil ihr Ego ihnen eine elegante Strategie nicht erlaubt. Gerade wenn es ums Einfühlungsvermögen geht können viele Frauen beim Verhandeln punkten, Frauen müssen eher Nein sagen lernen und

herausfinden wo ihre Untergrenze bei der Verhandlung liegt.

„Bei einem Verhandlungsgespräch sollte man sich nicht nur fragen, was das Gegenüber sagt, sondern warum er/sie das jetzt gerade sagt,“ berichtet Eva Akkaya, „damit kann ich die Motive des Gegenübers besser ergründen.“

Das alles kombiniert mit der Fähigkeit zu echter Kommunikation, bei der man immer in Bewegung bleibt, und der richtigen Sprachwahl bringt schon ein großes Stück weiter zu erfolgreichen Verhandlungsergebnissen. Eva Akkaya: „Erfolgreiche Verhandlungen sind eine Kunst, wie Tanzen, das muss man in guten Trainings lernen und üben.“ In den Trainings und der Einzelarbeit bei Eva Akkaya geht es daher um einen authentischen Stil im Verhandeln und um Selbstbewusstsein. Eva Akkaya arbeitet mit konkreten Fallbeispielen und Video- oder Audio-Unterstützung, damit jeder Teilnehmer und jede Teilnehmerin die passenden Lösungen findet.

Kontakt für eine kostenfreie Erstberatung:

Telefon: 01 / 319 99 00.

Weitere Informationen zu Verkaufs- und Verhandlungstrainings von Eva Akkaya: www.akom-akkaya.at

Erfolgreich Verhandeln – Fünf Tipps aus der Praxis von Verkaufstrainerin Eva Akkaya:

1) Vorbereitung

Sich Zeit nehmen für optimale Vorbereitung: Wer ist mein Gegenüber? Was sind meine Ziele (bester/schlechtester Fall)? Wo steige ich aus? Was sind die Ziele des Gegenübers? Welche Strategie wende ich an?

2) Zuhören/Einfühlen:

sich ganz auf den /die Gesprächspartner/in konzentrieren.

3) Tanzen statt Konfrontation:

Konfrontation unbedingt vermeiden. Stattdessen in Bewegung bleiben

4) ehrlich und authentisch kommunizieren:

Nichts versprechen, was ich nicht halten kann oder will.

5) Kontakt niemals abreißen lassen:

Positiv und immer in Kontakt bleiben, es findet sich immer eine Lösung!

Quelle: www.akom-akkaya.at

Factsheet

Eva Maria Akkaya:

Geboren 1971 in Salzburg, ledig, 2 Hunde, selbständig

Ausbildung:

Philosophiestudium, Schauspielausbildung in Wien. Praktika in Berlin, Belgien und USA. Diplomlehrgang zum Systemischen Wirtschaftscoach

Unternehmen:

seit 1999, "Teleprofi" - Telemarketingagentur mit Spezialisierung auf Outbound Kampagnen und Kundenbefragungen im Business to Business Bereich.

seit 2003 Marke "akom-akkaya" Maßgeschneiderte Verkaufs- und Verhandlungstrainings, Telefontrainings und Seminare für Führungskräfte sowie die Durchführung von Teamcoaching und Einzelcoaching für Unternehmen und Privatpersonen.

Aktivitäten:

Aktive Mitarbeit im Ö-Norm Ausschuss FNA "Call Center Dienstleistungen" - Festsetzung von Qualitätskriterien für die Zertifizierung von Call Center Dienstleistungen sowie Mitarbeit im Ö-Norm Ausschuss FNA "Call Center Ausbildungen" - Festsetzung von Qualitätskriterien für die Ausbildung von Call Center Mitarbeitern.

Fachgebiete:

Wirtschaft, Arbeit & Beschäftigung, Frauen, Soziales & Gesellschaft,

Schwerpunkte:

1. Verkaufen und Verhandeln
2. Richtig Telefonieren - Kundenorientierung
3. Call Center
4. systemisches Team- und Einzelcoaching
5. Karrierecoaching

Sprachkenntnisse:

Englisch, Französisch

Ich stehe als Ansprechpartnerin zur Verfügung für:

- Interviews Print
- Interviews TV
- Interviews Radio
- Interviews Online
- Moderationen
- Podiumsdiskussionen
- Als Vortragende
- Als Trainerin/Workshopleiterin
- Für Kooperationen

Kontaktdaten:

Eva-Maria Akkaya
Teleprofi Eva Maria Akkaya KEG
Goldschlagstraße 126/38, 1150 Wien
Telefon: 01/ 319 99 00, Fax: 01/ 319 99 10
Mobil: 0699/100 55 750.
Email: akkaya@teleprofi.at
www.teleprofi.at, www.akom-akkaya.at