

KAPITEL 18

Dein persönliches Dealmaker-Playbook

Ein Playbook ist kein Rezeptbuch. Es ist dein Gehirn auf Papier – damit du im entscheidenden Moment nicht neu nachdenken musst.

Ein Dealmaker, der auf sein nächstes Gespräch wartet, um dann spontan zu reagieren, ist kein Dealmaker. Er ist ein Hoffender.

Die besten Verhandler, die ich kenne, haben eines gemeinsam: Sie haben sich vorbereitet. Nicht für dieses eine Gespräch – sondern generell. Sie wissen, was sie sagen, wenn jemand sagt zu teuer. Sie wissen, wie sie reagieren, wenn jemand einschüchtern will. Sie wissen, was ihr Limit ist.

Das ist kein Talent. Das ist ein Playbook.

In diesem letzten Kapitel bekommst du alle Werkzeuge auf einen Blick – und eine Anleitung, wie du daraus dein eigenes, persönliches Dealmaker-Playbook baust.

Die zentralen Werkzeuge im Überblick

1. Verhandlungsvorbereitungs-Canvas

Füll diesen Canvas vor jeder wichtigen Verhandlung aus – nicht als Pflicht, sondern als Klarheitsmoment.

Thema des Gesprächs _____

Mein Ziel (Traumabschluss) _____

Mein Minimum (Walk-away-Punkt) _____

Meine BATNA (beste Alternative, falls kein Deal) _____

Was gebe ich maximal her _____

Was erwarte ich im Gegenzug für Zugeständnisse _____

Welche Einwände erwarte ich _____

Meine Fragen zur Interessenklärung _____

Mein Einstiegsanker _____

Was ich über die andere Seite weiß _____

2. Einstiegsleitfäden

Der Beginn eines Gesprächs gibt den Ton vor. Hier sind drei bewährte Einstiegsvarianten:

Einstieg A – Partnerschaftlich:

- Bevor wir ins Thema gehen: Was ist euer größtes Ziel in diesem Gespräch?
- Ich möchte sichergehen, dass wir heute etwas erarbeiten, das für beide Seiten Sinn macht.
- Was bräuchtest du, damit du am Ende sagen kannst: Das war ein gutes Gespräch?

Einstieg B – Direkt und sachlich:

- Ich möchte heute drei Punkte klären: Leistungsumfang, Konditionen und Zeitplan.
- Was ist für euch der wichtigste Aspekt – damit wir dort starten?
- Ich habe uns eine Stunde eingeplant. Reicht das – oder sollen wir priorisieren?

Einstieg C – Bei schwierigen Ausgangspositionen:

- Ich weiß, dass wir heute ein heikles Thema besprechen.
- Ich möchte nicht verteidigen und nicht angreifen – sondern gemeinsam verstehen, wo wir stehen.
- Was ist aus deiner Sicht das Hauptproblem?

3. Einwand-Logbuch

Das Einwand-Logbuch ist dein persönliches Nachschlagewerk für wiederkehrende Einwände. Füll es nach jedem Gespräch aus.

Einwand _____

Was dahintersteckt (echtes Interesse) _____

Meine beste Antwort bisher _____

Was gut funktioniert hat _____

Was ich nächstes Mal anders mache _____

Füg nach jedem wichtigen Gespräch einen neuen Eintrag hinzu. Nach zehn Einträgen hast du eine persönliche Einwand-Bibliothek, die wirklich auf deine Branche und Situation zugeschnitten ist.

4. Macht-Check

Vor jeder Verhandlung: Analysiere deine eigene Machtposition ehrlich.

Meine Alternativen (BATNA): Habe ich eine echte Alternative oder bin ich abhängig _____

Zeitdruck: Wer hat mehr Druck – ich oder die andere Seite _____

Information: Was weiß ich, was die andere Seite nicht weiß _____

Beziehung: Wie stark ist das Vertrauen zwischen uns _____

Einschätzung meiner Gesamtmacht (1 bis 10) _____

5. Checkliste für Preisgespräche

Vor jedem Preisgespräch – diese zehn Punkte durchgehen:

1. Ich kenne mein Minimalziel und unterschreite es nicht.
2. Ich entschuldige mich nicht für meinen Preis.
3. Ich nenne den Preis klar und ohne Zittern – und dann Pause.
4. Ich habe zwei bis drei Nutzenargumente parat, die über den Preis hinausgehen.
5. Ich weiß, was ich als Zugeständnis anbieten kann – und was ich dafür verlange.
6. Ich bin vorbereitet auf die drei häufigsten Einwände.
7. Ich weiß, was ich tue, wenn der andere Nein sagt.
8. Ich habe meinen Anker bereits entschieden.
9. Ich bin bereit, das Gespräch auch ohne Abschluss zu beenden.
10. Ich weiß, was ein guter Deal ist – und was kein Deal besser ist als ein schlechter.

Anleitung: So baust du dein persönliches Playbook

Ein Playbook ist kein Buch, das du einmal liest und dann in die Schublade legst. Es ist ein lebendiges Dokument, das mit dir wächst.

Schritt 1 – Starte mit dem Canvas. Füll ihn vor deiner nächsten wirklich wichtigen Verhandlung aus. Erst schreiben, dann reden.

Schritt 2 – Beginne dein Einwand-Logbuch. Nach dem nächsten Gespräch: Schreib die drei Einwände auf, die gekommen sind. Und deine Antworten.

Schritt 3 – Reflektiere nach jedem Gespräch – kurz, aber konsequent. Drei Fragen reichen: Was hat gut funktioniert? Was hätte ich anders machen können? Was nehme ich für das nächste

Gespräch mit?

Schritt 4 – Ergänze dein Playbook laufend. Neue Formulierungen, die gut funktioniert haben. Neue Einwände. Neue Einstiegsleitfäden für neue Situationen.

Schritt 5 – Teile es mit deinem Team. Ein Playbook, das nur in deinem Kopf existiert, hilft nur dir. Ein Playbook, das im Team geteilt wird, macht euch alle besser.

NOTIZ AM RANDE

Das beste Playbook ist das, das du wirklich benutzt. Perfekt und unbenutzt schlägt kein einziges Gespräch. Fang einfach an.

Reflexionsfragen: Wo stehst du?

Bevor du dieses Bonusmaterial abschließt, nimm dir fünf Minuten für diese Fragen. Schreib die Antworten wirklich auf – nicht nur im Kopf.

In welchen Verhandlungssituationen bin ich schon stark _____

Wo verschenke ich noch Marge, Einfluss oder Chancen _____

Welche Situation der letzten Monate hätte ich besser lösen können _____

Was ist mein nächster konkreter Schritt zur Verbesserung _____

Welches Kapitel nehme ich mir als erstes nochmal vor _____

DEIN DEALMAKER-VERSPRECHEN

Ab jetzt verhandle ich anders.

Ich höre auf, mich für meinen Preis zu entschuldigen.

Ich höre auf, ohne Vorbereitung ins Gespräch zu gehen.

Ich höre auf, Zugeständnisse zu verschenken.

Stattdessen:

- Ich bereite mich vor – auch für interne Gespräche.
- Ich nenne Zahlen, Fakten und Konsequenzen.
- Ich frage, bevor ich antworte.
- Ich bleibe ruhig, wenn Druck kommt.
- Ich lerne nach jedem Gespräch.

FRAGEN FÜR DEIN TEAM

- Welche Tools aus diesem Playbook setzen wir ab sofort gemeinsam ein?
- Wie tauschen wir Erfahrungen aus – und wie lernen wir als Team dazu?
- Wo sehen wir den größten Hebel: Vorbereitung, Einwände, Preis oder Abschluss?
- Welche Verhandlungssituation trainieren wir als nächstes gemeinsam?
- Wie messen wir Fortschritt – und wer ist verantwortlich?

Das war das komplette DEALMAKER-Bonusmaterial.

Mehr von der FRESH CONTENT Buchserie: www.fresh-content.at

Autor: Harald Kopeter | www.haraldkopeter.com