Argumente finden

Überlegen Sie vor der Verhandlung, welche Argumente Sie ins Feld führen wollen. Denn nur mit guten Argumenten werden Sie überzeugen können.

In Verhandlungen sollten Sie mit guten Argumenten auftrumpfen können.

BEI DEM THEMA GEHT ES UM DIE FRAGEN:

- Wie finden Sie die richtigen Argumente?
- Wie gewichten Sie sie?
- Wie stimmen Sie sie auf Ihre Verhandlungspartner ab?

Welche Erfahrungen haben Sie mit der Suche nach passenden Argumenten gemacht?

Wie sind Sie vorgegangen?

Keywords

Anerkennung, Argumentationslinie, Argumente, Bequemlichkeit, Chancen, Grundmotive, harte Fakten, Hauptargumente, Kann-Argumente, Muss-Argumente, Nachteile, Nebenargumente, Nutzen für Verhandlungspartner, Paarvergleich, Prestige, Risiken, Schwächen, Sicherheit, Soll-Argumente, Stärken, Vorteile, weiche Faktoren, Ziele

Argumentieren Sie professionell

Um andere zu überzeugen, brauchen Sie nicht nur gute Argumente. Sie müssen die Argumente auch richtig anbringen, damit sie eine gute Wirkung entfalten. Sonst besteht schnell die Gefahr, dass auch gute Argumente untergehen.

Überlegen Sie:

- Machen Sie sich vor wichtigen Verhandlungen Gedanken, in welcher Reihenfolge Sie Ihre Argumente vorbringen wollen?

  Gehen Sie Ihre letzte Verhandlung noch einmal durch. Haben Sie bewusst auf die Reihenfolge geachtet, in der Sie Ihre Argumente vorgebracht haben? Oder haben Sie sie einfach nur aufgezählt?

- Achten Sie darauf, wenige, aber überzeugende Argumente zu verwenden?

  Zählen Sie Ihre Argumente in Gedanken durch. Wie viele verwenden Sie? Eher wenige starke, oder eher viele vielleicht auch schwache?

- Verkaufen Sie Ihre Argumente richtig?

  Zählen Sie Ihre Argumente nur auf? Oder untermauern Sie sie mit Beispielen, Zahlen und Fakten?

Wählen Sie die richtigen Argumente aus

Erst einmal sollten Sie Ihre **Ziele** bestimmen und Ihre Interessen festhalten, dann können Sie passende Argumente suchen.

Warum steht am Anfang die Frage nach den Zielen?