

ToDo's nach einer Oracle Verhandlung.

Was sollten Sie jetzt tun?

Wenn Sie eine Verhandlung mit Oracle beendet haben – ganz gleich, ob es für Sie positiv oder negativ ausging – sollten Sie die Verhandlung noch einmal vollständig reflektieren. Wie steht es um Ihre Manöverkritik? Ziel dieser Selbstreflektion ist es, Fehler und Schwachstellen in Ihrer Verhandlungsführung und Taktik zu erkennen und für die Zukunft abzustellen. Fokussieren Sie sich dabei nicht nur auf Dinge, die schlecht gelaufen sind, sondern auch auf Dinge, die gut gelaufen sind. Mit welcher Teilstrategie waren Sie zum Beispiel besonders erfolgreich?

Gehen Sie systematisch vor.

Gehen Sie systematisch vor und nehmen Sie alles unter die Lupe. Wenn Sie im Team verhandelt haben, beantworten Sie die Fragen separat und vergleichen und besprechen Sie später Ihre Ergebnisse.

Diese Checkliste ermöglicht Ihnen einen guten Start in die Nachbereitung der Oracle Verhandlung:

A. Vorbereitung

Wie gut waren Sie auf die Verhandlung vorbereitet?

Hatten Sie eine genaue Kenntnis Ihrer Situation?

Wie können Sie Ihre Vorbereitung verbessern?

Wie gut war Ihre Bedarfsanalyse?

Hatten Sie realistische und für Sie passende Ziele entwickelt?

Hatten Sie die richtige Strategie zur Zielerreichung parat?

B. Verhandlung

Hatten Sie einen guten Gesprächseinstieg?

Konnten Sie gut in die eigentliche Verhandlung eintreten?

Konnten Sie Ihre Strategie umsetzen?

Welche Einwände kamen von der Gegenseite? Wie haben Sie reagiert?

Haben Sie sich den Sachverhalt durch Kontrollfragen bestätigen lassen?

Auf welche Weise wurde Ihnen das Angebot der Gegenseite präsentiert?

Konnten Sie seine Strategie erkennen?

Konnten Sie die Taktik der Gegenseite erkennen?

Wie hat die Gegenseite argumentiert?

Konnten Sie eine Eskalation vermeiden oder wieder beseitigen?

C. Abschluss

Wie sind Sie in die Abschlussphase eingetreten?

Wie haben Sie sich in der Abschlussphase verhalten?

Wie ist der Abschluss der Verhandlung zustande gekommen?

Welche Abschlusstechniken hat die Gegenseite eingesetzt?

Welche Ziele konnten Sie in der Abschlussphase durchsetzen?

Haben Sie aktiv die Verträge und Klauseln beeinflussen können?

Gab es einen einvernehmlichen Abschluss oder haben Sie jetzt einen Feind?

D. Psychologie

Wie haben Sie sich insgesamt während der Verhandlung gefühlt?

Wie haben Sie reagiert, wenn Sie Niederlagen einstecken mussten?

Waren Sie während des gesamten Gespräches aufmerksam?

Konnten Sie Verhandlungsstress vermeiden oder abbauen?

Hätten Sie eine oder mehr Pausen gebraucht?

Hätten Sie lieber abbrechen sollen?

Haben Sie Streit entfacht?

Konnten Sie die Gesprächskultur in Ihrem Sinne beeinflussen?

Wie gut haben Sie argumentiert und formuliert?

Wie gut konnten Sie die Argumente der Gegenseite entkräften?

Unter Umständen sind nicht alle Fragen nach einer Oracle Verhandlung relevant. Eventuell sind aber auch noch einige Fragen mehr in der Manöverkritik zu beantworten. Diese kurze Checkliste soll Ihnen einen guten Start bei der detaillierten Analyse Ihrer Verhandlung ermöglichen. Passen Sie diese Checkliste an Ihre Bedürfnisse an und Sie werden im Laufe der Zeit bessere Erfolge erzielen.

Die ProLicense GmbH unterstützt Sie in allen Phasen einer Oracle Verhandlung. Wir werden uns mit Ihnen optimal vorbereiten, eine genaue Transparenz Ihrer Systeme und Oracle Lizenzierung herstellen. Eine Kombination aus speziell geschulten Verhandlern und Oracle Licensing Professionals erarbeitet Ihre passenden Ziele und entwickelt für Sie zur Durchsetzung dieser Ziele die optimale Strategie.

Wir verhandeln für Sie oder gemeinsam mit Ihnen. Durchsetzungstark, siegorientiert und leidenschaftlich werden wir Ihre Anforderungen durchsetzen – Punkt für Punkt!

Planen wir Ihre nächste Verhandlung zusammen!

Erfahren Sie mehr über uns unter:

www.prolicense.com/ueber-uns

Sie möchten uns eine konkrete Frage stellen?

Wir bieten Ihnen einen kostenfreien 30-Minute-Free-Call.

Wir sind gespannt auf Ihre Fragen und freuen uns auf Ihren Anrufe unter:

Deutschland: +49 (0) 40 22 86 82 8-0 | Schweiz: +41 (0) 56 470 5754