



HERZLICH WILLKOMMEN ZUM BARCAMP  
und unserer Session

Schluss mit krampf –  
wertebasiertes Verhandeln  
und Überzeugen

mit Daniela Böttger-Schmidt

ThEx FRAUENSACHE. ist ein Projekt der:

K. Beratungs- und  
Projektentwicklungsgesellschaft b H



Gefördert durch:



Freistaat  
Thüringen  Ministerium  
für Wirtschaft, Wissenschaft  
und Digitale Gesellschaft



**HERZLICH WILLKOMMEN ZUM 3. DIGITALES BARCAMP:  
„WAS LÄSST DICH LEUCHTEN? ÜBER WERTEBASIERTES  
WIRTSCHAFTEN“**

# **SCHLUSS MIT KRAMPFIG**

Wertebasiertes Verhandeln und Überzeugen

Dr. Daniela Böttger-Schmidt

1. Dezember 2021

*- Folien nur für privaten Gebrauch -*

# AGENDA



Einführung & Vorstellungsrunde

Zweifel und Glaubenssätze

- Breakout-Session

Reframing im NLP

- Live-Coaching mit einer Teilnehmerin
- Breakout-Session - Reflexionszeit

Was macht ihr morgen anders?

# ZWEIFEL

&

# GLAUBENSsätze



Zweifel ist ein Zustand der Unentschiedenheit zwischen mehreren möglichen Annahmen



Konstruktivistische (hinderliche) Grundannahmen, die unser Handeln (negativ) beeinflussen.

"Ich stehe voll und ganz hinter meinem Produkt, aber ich möchte es niemandem aufquatschen."



„Ich nerve andere“, „Ich bin aufdringlich“, „Niemand braucht mein Angebot“

"Ich hätte zwar viel Aufwand mit diesem Auftrag, aber ich kann ja nicht so hohe Preise verlangen!"



„Ich bin es nicht wert“, „Mein Kunde hat kein Geld“, „Dem Kunden ist das Thema nicht wichtig genug“, „Ich muss es immer anderen recht machen“

"Wieso sollte der Kunde/die Kundin gerade mich buchen, was wenn ich ihn/sie nicht überzeugen kann?"



"Ich bin nicht gut genug“, „Ich werde eh versagen“, „Andere können es viel besser“

**Breakout Session:** Welche Zweifel habt ihr und welche Glaubenssätze unterliegen ihnen?

# EINE LÖSUNGSSTRATEGIE: REFRAMING IM NLP

Aktive Suche nach neuer Bedeutung einer festgefahrenen Situation, mit der man unzufrieden ist → Alternativensuche für ungewollte Verhaltensweisen.

**Beispiel:** "Ich bin jedes Mal deprimiert, wenn es regnet" zu "wenn es regnet, habe ich mehr Zeit für..."



## Die 6 Schritte des Reframings:

1. Problemverhalten identifizieren (z.B. hinderlicher Glaubenssatz und Konsequenz)
2. Positive Intention identifizieren - **WERTE**
3. Bereitschaft erforschen: "Wenn es andere Wege gäbe, diese positive Intention zu verfolgen, wäre ich bereit, sie zu identifizieren?"
4. Brainstorming: Neue Handlungsmöglichkeiten identifizieren
5. Top 3 definieren
6. Ressourcen-Check: "Gibt es irgendwelche Einwände zu einem der neuen Handlungsmöglichkeiten oder bin ich bereit, sie sofort umzusetzen?"

**Reframing LIVE:** Wer mag?

**Breakout:** Welche Handlungsmöglichkeiten habt ihr?

# Was macht ihr morgen anders?

Wie nutzt ihr das neue Wissen um in Zukunft unverkrampft eure Aufträge, aber nicht euren Wert zu verhandeln?

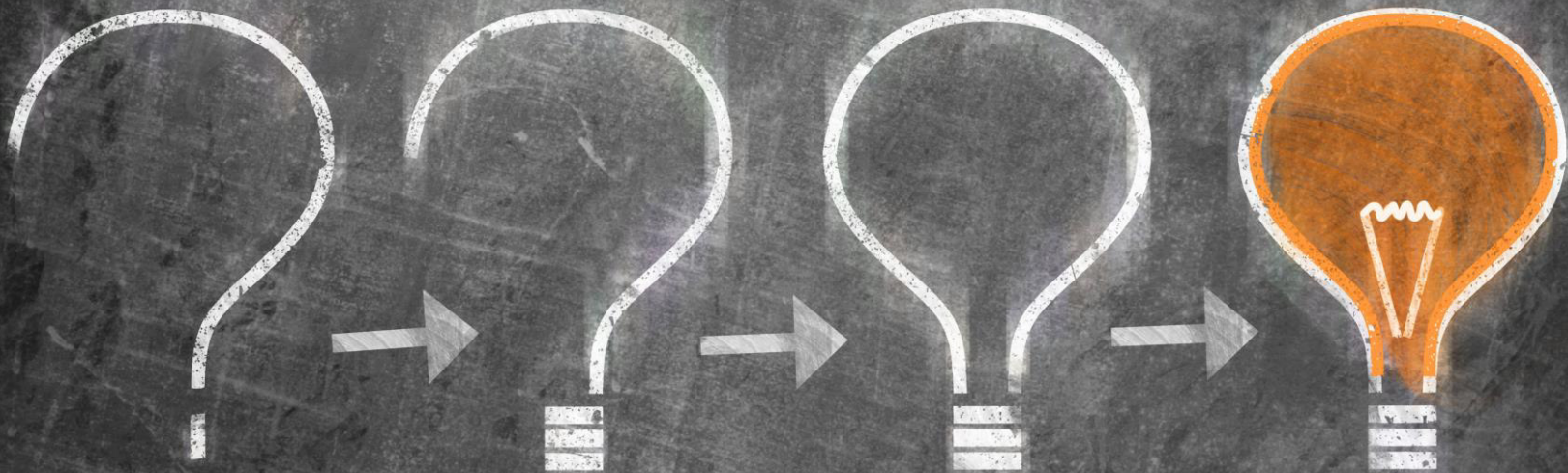
Sich und Kunden mehr Raum geben, mehr Vertrauen in mich.

Methoden mit emotionaler Komponente nutzen

Methode als Impuls nutzen

Nicht den Wert verhandeln – eher den Rahmen

# Fragen?





# KONTAKT



[mail@daniela-boettger-schmidt.de](mailto:mail@daniela-boettger-schmidt.de)



[www.daniela-boettger-schmidt.de](http://www.daniela-boettger-schmidt.de)



+49 176 55108028



[www.linkedin.com/in/daniela-bs](http://www.linkedin.com/in/daniela-bs)



[www.xing.com/profile/Daniela\\_BoettgerSchmidt](http://www.xing.com/profile/Daniela_BoettgerSchmidt)

