



Dr. Uta Fritzsche-Cremer

**Verhandlungen sind Wettkämpfe
und auch als solche vorzubereiten.**

Verhandlungen sind Wettkämpfe und auch als solche vorzubereiten

Wer in einem sportlichen Wettkampf antritt, dessen Motivation speist sich in den meisten Fällen aus dem Wunsch, am Ende als Sieger daraus hervorzugehen. Monate- bis jahrelange Vorbereitungen gehen voran, in deren Verlauf versucht wird, alle relevanten Faktoren zu betrachten und die optimale Umgehensweise mit ihnen zu erarbeiten. Was auf den sportlichen Wettkampf zutrifft, lässt sich allerdings auch auf unser aller Alltag übertragen. Auch im Berufsleben finden sich immer wieder Situationen, die wir ähnlich einem Wettkampf wahrnehmen. Warum also sollten nicht auch ähnliche Einflussfaktoren wie im Sport relevant sein? Ein systematischer Vergleich macht Gemeinsamkeiten deutlich und lässt Ableitungen darauf zu, wie eine optimale Vorbereitung auf Verhandlungen erfolgen kann.

Wenn eine solche Aussage getroffen wird, müssen Gemeinsamkeiten und Unterschiede von Wettkämpfen und Verhandlungen herausgearbeitet werden.

Zuvor aber ist zu klären: Was ist ein Wettkampf? Wodurch zeichnet er sich aus?

Beschreiben dessen Merkmale auch Verhandlungen?

In der Trainingsmethodik wird ein Wettkampf als ein Ereignis definiert, dass

1. nicht wiederholbar,
2. immer mit einer Erwartungshaltung / einer Prognose zum Ergebnis verbunden und
3. immer mit Konsequenzen für den oder die Beteiligten verbunden ist.

Betrachtet man diese im Vergleich zur Verhandlung, lassen sich die Gemeinsamkeiten und Unterschiede zwischen beiden Situationen gut herausstellen.

zu 1.: Sind Verhandlungen wiederholbar?

Nein, das sind sie nicht. Es gibt aber in einem gewissen Rahmen Möglichkeiten der Vertagung oder Unterbrechung.

Diesen Einfluss auf den Wettkampf-Kalender gibt es im Leistungssport nicht.

zu 2.: Sind Verhandlungen mit einer Prognose bzw. Erwartungshaltung verbunden?

Diese Frage kann sicher eindeutig mit „Ja“ beantwortet werden.

zu 3.: Ziehen Verhandlungsergebnisse Konsequenzen nach sich?

Auch diese Frage kann eindeutig mit „Ja“ beantwortet werden.

Einflussfaktoren von sportlichen Höchstleistungen

Faktoren, die ein Wettkampfergebnis beeinflussen, lassen sich in zwei Kategorien einordnen.

A.) Faktoren, die unmittelbar mit dem Athleten verbunden sind und bis zu einem gewissen Maße von ihm beeinflusst werden können:

- konditionelle Fähigkeiten (Kraft/Ausdauer/Schnelligkeit),
- technisch-koordinative Fähigkeiten und Fertigkeiten,
- taktische Fähigkeiten (Situationswahrnehmung/situationsgerechte Entscheidung),
- psychisch-mentale Leistungseigenschaften (Konzentrationsfähigkeit, Stressresistenz, Antizipationsfähigkeit, Temperament),
- konstitutionelle Voraussetzungen (Größe, Gewicht, Muskulatur, Anatomie/Hebelverhältnisse, Beweglichkeit, ...)

B.) Faktoren von äußeren, nicht unmittelbar zu beeinflussenden Umständen

- Wettkampfbedingungen (Wettkampfstätte, Räumlichkeiten),
- klimatische Bedingungen (Temperatur/Windverhältnisse),
- Wettkampf-Regeln,
- Verhalten des Wettkampf-Gegners, der Kampfgerichte/Schiedsrichter, bis hin zum Verhalten der Zuschauer

Diese Analyse führt dann im Sport während des langfristigen Leistungsaufbaus dazu, die Ausprägung der genannten Faktoren durch das Training optimal zu beeinflussen bzw. den Athleten auf die verschiedensten Wettkampfbedingungen vorzubereiten.

Im Fokus steht dabei immer das angestrebte Ergebnis zum Wettkampf-Höhepunkt in der Saison bzw. im Olympia-Zyklus (4 Jahre).

Alle erfolgreichen Athleten verbindet die konsequente Vorbereitung auf den jeweiligen Wettkampf-Höhepunkt im Jahresverlauf (Faktoren unter A.).

Was sie aus meiner Sicht und Erfahrung ebenfalls verbindet, ist eine exzellente Vorbereitung auf die Situationen, die sich ihrem unmittelbaren Einfluss entziehen (Faktoren unter B.). So werden beispielsweise durch Fragestellungen wie „Was mache ich wenn?“ Worst-case-Szenarien im Vorhinein bearbeitet.

Genauso wie die sportliche Wettkampffähigkeit sind auch Verhandlungen langfristig und professionell vorzubereiten. Das ist an und für sich nichts Neues. Neu ist vielleicht die Perspektive, die durch die Brille des Leistungssports schaut und die Faktoren betrachtet, die zur Vorbereitung herangezogen werden können.

Gegenüberstellung der Leistungsfaktoren/Einflussfaktoren (Verhandlungen vs. Sport)

Die Verbindungen und Gemeinsamkeiten zwischen sportlichen Wettkämpfen und Verhandlungen sind eindeutig. Doch wie sehen die Faktoren, die Einfluss auf Verlauf und Erfolg nehmen, im Einzelnen aus?

1.) Fachliche Vorbereitung & konditionelle Fähigkeiten

Wenn Sie in einer Fußball-WM mitspielen wollen, dann müssen Sie pro Spiel mindestens 90 Minuten Leistung bringen. Jeder gute Trainer bereitet seine Spieler aber auf 120 bis 150 Minuten Spielzeit pro Spiel vor, das es eine Verlängerung geben könnte.

Für eine Verhandlung gilt im übertragenen Sinne ähnliches: Natürlich müssen Sie über eine bestimmte fachliche Kompetenz im Verhandlungsthema verfügen, damit Sie im Rennen bleiben. Vor allem aber muss Ihre fachliche Vorbereitung so gut und umfassend sein, dass sie keinerlei Begrenzung im Verhandlungsverlauf für Sie darstellt.

Mangelnde Kondition bzw. fehlende fachliche Vorbereitung führt zur Begrenzung beim Ausspielen Ihrer anderen Fähigkeiten. Mangelnde Kondition führt bei hoher Belastung (Dauer/Stress) zumeist zum Einbruch der Technik, Ihrer Verhandlungstechnik.

2.) Vorbereitung der sportlichen Technik & Kenntnisse zur Verhandlungsführung

Sie sollten wie ein Sportler Ihre Technik der Verhandlungsführung Ihren persönlichen Bedingungen anpassen. Erst dann besitzen in Ihrer Verhandlungsführung Authentizität, Sie sind glaubhaft. Das, was Sie sagen und tun, passt zu Ihnen.

Im Sport wird das idealisierte technische Bewegungsleitbild ebenfalls an die individuellen Bedingungen des Athleten (Größe, Hebelverhältnisse, Gewicht etc. pp.) angepasst.

3.) Taktische Fähigkeiten & Fähigkeiten zur Strategie und Taktik in der Verhandlungsführung

Welche Strategie nutzen Sie sinnvollerweise für eine bevorstehende Verhandlung? Welche taktischen Möglichkeiten zur Umsetzung Ihrer Strategie gibt es überhaupt und welche stehen Ihnen dabei zur Verfügung, die Sie persönlich glaubhaft und wirkungsvoll einzusetzen können?

Folgende Fragen sollten Sie sich vor Ihrer Verhandlung stellen. Ihre Beantwortung stellen unabdingbare Voraussetzungen in der Vorbereitung auf eine Verhandlung dar.

- Welche Taktik passt zu Ihnen und Ihrer Mannschaft?
- Wer übernimmt welche Aufgaben während der Verhandlung?
- Gibt es eine klare Rollenverteilung oder können Positionen wechseln?

4.) Psychische Leistungsfaktoren & mentale Vorbereitung auf die Verhandlung

Sie benötigen eine bestimmte Wettkampf – sprich Verhandlungshärte, um im konkreten Fall den psychischen Druck aushalten zu können und der Situation angemessene Entscheidungen zu treffen.

Die Aufzählung von bedeutenden Leistungsfaktoren für die Vorbereitung ließe sich natürlich fortsetzen. An dieser Stelle möchte ich jedoch die Faktoren benennen, die in der Vorbereitung aus meiner Sicht eine entscheidende Rolle spielen und unmittelbar von Ihnen zu beeinflussen sind (vgl. Faktoren unter A.).

1. Umfassende fachliche Vorbereitung;
2. Training von Verhandlungstechniken;
3. herausarbeiten, welcher Verhandlungstyp Sie sind und welche Technik und welche Taktik Sie gut für sich nutzen können;
4. trainieren Sie Verhandlungen unter psychischem Druck.

Finden Sie heraus, wann Sie Gefahr laufen, eine Verhandlungssituation nicht mehr angemessen beurteilen zu können?

Grundsätzlich gilt es die Frage zu beantworten: „Was triggert mich an?“

Nun zu den Faktoren, die nicht immer in Ihrem Einflussbereich liegen (vgl. Faktoren unter B.).

1. Die Spielregeln
 - Es gibt sie und man sollte sie kennen. Sonst wird man disqualifiziert.
2. Die Bedingungen vor Ort
 - Wo findet die Verhandlung statt? Wie sichern Sie ab, dass Sie den Verhandlungsort in einem guten Zustand erreichen?
 - Wie gestalten Sie die Zeit unmittelbar vor der Verhandlung?

- Im Sport spricht man dann von der notwendigen Zeit für die Akklimatisation,
- diese wird fest eingeplant.
- In welchen Räumlichkeiten findet die Verhandlung statt? Sitzordnung -
- akzeptieren Sie das Gastrecht oder greifen Sie ein?
- Wie sieht die Verpflegung aus? Was wird üblicherweise angeboten?
- Was nehmen Sie zu sich?
- Wie sehen die Dauer und die Pausengestaltung an sich aus?
- Welche Einflussmöglichkeiten haben Sie darauf?
- Wurde das in Ihrer Mannschaft abgestimmt?
- Wie viele Teilnehmer sind pro „Mannschaft“ zugelassen?
- Gibt es die Option der Verhandlungs-Vertagung?

3. Der Verhandlungspartner

- Kennen Sie Ihren Wettkampfgegner – sprich Verhandlungspartner?
- Kennen bzw. verstehen Sie Ihren Verhandlungspartner?
- Wissen Sie wie er tickt?
- Wissen Sie wofür er steht bzw. fällt?

Im Hochleistungssport sind ganze Heerscharen damit beschäftigt, den Wettkampfgegner/die Konkurrenz über das gesamte Trainings- und Wettkampfsjahr zu beobachten, zu analysieren um daraus Schlussfolgerungen für das eigene Training zu ziehen. Wettkampfbeobachtung, Video-Analyse für Technik und Taktik, Trainingsbeobachtungen, alle Informationen, die einen Einfluss auf die angestrebte sportliche Leistung im weitesten Sinne haben könnten, sind von Bedeutung.

Welche Alternativen zur Umsetzung Ihrer Strategie gibt es überhaupt und welche stehen Ihnen dabei zur Verfügung, die Sie persönlich glaubhaft und wirkungsvoll einzusetzen können?

- Welches sind seine Forderungen?
- Welche Positionen vertritt er?

- Welches sind die Motive, die hinter seinen Positionen stehen?
- Was schützt er durch diese Positionen?

All die eben genannten Dinge sollten Sie natürlich ebenfalls von sich selbst kennen.

Allem voran müssen Sie eine klare Prognose (Minimal/Maximal-Zielkorridor) für das von Ihnen angestrebte Ergebnis stellen.

Im Sport bildet die Leistungsprognose für das angestrebte Wettkampfergebnis die Grundlage, an der sich alles ausrichtet. Ihre Zielprognose für das Verhandlungsergebnis sollte der Fixstern sein, an dem Sie sich bei allem was Sie tun und nicht tun ausrichten.

Die vorangegangenen Ausführungen haben die enge Verbindung zwischen einem sportlichen Wettkampf und einer Verhandlung deutlich gemacht. Bei beiden gilt es die Einflussfaktoren genau zu analysieren, die richtigen Fragen zu stellen und durch eine möglichst optimale Vorbereitung den Boden für einen erfolgreichen Abschluss zu bereiten.

Auf die Vorbereitung erfolgt das Spiel

Vorbereitung ist wichtig. Jeder weiß, dass weder ein sportlicher Wettkampf, noch eine Verhandlung im beruflichen oder privaten Bereich, erfolgreich abgeschlossen werden kann, wenn man sich nur wenig oder gar schlecht vorbereitet hat. Doch Vorbereitung ist nicht alles. Zu viele Faktoren im Verlauf der Handlung, im Sport wie in der Kommunikation, beeinflussen das Endergebnis. Nicht zuletzt wir selbst, unser Umgang mit dem Gegenüber, seinen Strategien und dem gesamten Wettkampf- bzw. Verhandlungsumfeld sind für den Ausgang verantwortlich. Und allzu oft stellen wir uns selbst ein Bein, bringen uns zum Stürzen und müssen das Feld geschlagen oder gar als Verlierer verlassen. Zu glauben, dies sei eben so, ist nicht richtig, denn wir haben uns in der Hand, wenn wir die Zeichen zu deuten wissen und den Umgang mit ihnen kennen.

Nehmen wir also an, Sie haben die Wettkampf-, sprich Verhandlungsvorbereitung professionell geführt. Dann kommen wir jetzt zur Verhandlung selbst: Sie befinden sich mitten in der Verhandlung. Alles läuft gut und plötzlich läuft gar nichts mehr. Sie drehen sich mit Ihren Argumenten im Kreis. Ihr Verhandlungspartner müsste Sie verstehen, er tut es aber nicht. Sie suchen nach dem Hebel und finden ihn nicht.

Sie legen mehr von den gleichen Argumenten nach. Aber ihr Verhandlungspartner blockt. Sie kommen keinen Schritt weiter, fühlen Frustration und werden irgendwann sauer. Sie verstehen nicht, was passiert und geraten unweigerlich in eine Stresssituation.

Faktor: Stress

Auch im sportlichen Wettkampf gibt es diese Situationen, die dazu führen, dass der Sportler dann nicht mehr bzw. nur noch ungenügend in der Lage ist, sein vorhandenes Leistungspotenzial, das ihm nachweislich zur Verfügung steht, abzurufen – obwohl er konditionell, technisch und taktisch optimal vorbereitet ist. Solche Fälle haben immer mit mentalen Problemen zu tun. Es ist eine Situation eingetreten, in der die Athleten durch bestimmte Auslöser in eine Stresssituation geraten sind.

Im Sport können es beispielsweise folgende Auslöser sein:

- Die geplante Taktik geht nicht auf,
- der Gegner ist konditionell stärker als erwartet,
- es herrschen aus Sicht des Athleten ungünstige Wettkampfbedingungen (die schlechte Bahn, Witterungsbedingungen, die sich zu seinen Ungunsten im Wettkampfverlauf ändern).

Diese Liste lässt sich beliebig fortsetzen!

Diese Situationen können immer, auch bei der besten Vorbereitung eintreten. Auch in Verhandlungen.

Die Fragen, die sich dann stellen, lauten:

- Was können Sie tun, damit Sie die Situation für sich positiv verändern?
- Wie bekommen Sie diese Situation, die Ihre Handlungsvarianz offensichtlich einschränkt, wieder in den Griff?

Im Übrigen ist dies auch eine typische Situation, in der Konflikte entstehen. Es kommt zu Missverständnissen, bis dahin, dass Sie Ihren Verhandlungspartner überhaupt nicht mehr verstehen.

Wieder der Blick zum Sport:

Was machen Trainer/Coaches in einer solchen Situation? Wenn diese die Möglichkeit haben, nehmen sie mentalen Einfluss auf ihre Athleten. Ist eine solche Stresssituation eingetreten, wird an dieser Stelle nicht mehr über Kondition gesprochen.

Was die Sportler in einem solchen Fall benötigen – genauso wie Sie als Verhandler in einer solchen Situation – ist der Zugang zu Ihrer mentalen Leistungsfähigkeit.

Diesen Zugang bekommen sie nur, und wirklich nur, wenn Sie über die Mittel und Möglichkeiten verfügen Ihren Stress – ausgelöst wodurch auch immer – abzubauen. Trainer wissen üblicherweise, wie Sie Zugang zu den Köpfen ihrer Athleten bekommen.

Wer weiß das von Ihnen und wer unterstützt Sie darin? Wissen Sie es von sich?

Wir sprechen immer noch von Hochleistung und nicht von Situationen, die eine Haltung wie „ich kann das alles allein und brauche niemanden“ verzeihen. Welcher Top-Athlet bereitet sich schon ohne Trainer und Mentaltrainer auf seine Wettkämpfe vor?

Also: Was ist in einer scheinbar verfahrenen Verhandlungssituation zu tun, wenn Sie das Blatt wieder positiv zu Ihren Gunsten wenden möchten?

Zuallererst müssen Sie für einen Cut, ein Time-out sorgen. Deshalb sollten Sie diese Möglichkeit im Vorfeld gleich mit einplanen!

Sie müssen aus der Situation raus, bevor sie eskaliert, bevor Sie zum zigsten Mal gegen die gegnerische Mauer angerannt sind und sich in Ihrer Not zu unfairen, schwer zu korrigierenden Attacken hinreißen lassen.

Ein derartiges Verhalten findet sich natürlich auch im Sport. Auch hier kann man solche Situationen häufig beobachten. Meist enden sie mit gelben oder roten Karten, einer Spielsperre oder anderen Sanktionen.

Ursache: Stress

Wir mutieren in Situationen hoher Anspannung zu Flucht- oder Angriffstypen. Da erscheint plötzlich das Mammut und wir können in unserer Not nur in Angriff oder Flucht denken. Was ist also zu tun, um wieder „runter“ zu kommen:

1. Was in jedem Fall dem Abbau des Adrenalins dient, ist Bewegung. Bewegung ist das ein-zige probate Mittel, das Ihnen zur Verfügung steht, um Adrenalin zeitnah abzubauen. Sie müssen raus aus der Situation, eine Pause erbitten (mind. 10–15 min.). In der Ihnen so zur Verfügung stehenden Zeit sorgen Sie für Frischluft und Bewegung.
2. Als nächstes entfernen Sie sich gedanklich aus der Situation. Versuchen Sie von außen als Zuschauer oder besser als Coach auf das Spielfeld zu schauen: Was passiert da ge-rade? Sie haben nicht wie die Sportler einen Coach am Spielfeldrand stehen, der dafür sorgt, dass Sie zum richtigen Zeitpunkt eine Auszeit bekommen. Das ist Ihr Job!

Es sei denn, Sie nehmen jemanden mit in Ihre Mannschaft - der für diesen Job abgestellt ist. Dieses würde ich Ihnen sehr empfehlen!

Grundsätzlich ist es für Sie von großer Bedeutung, die für Sie typischen Signale zu kennen, damit Sie beurteilen können (rechtzeitig beurteilen können), wann Sie dabei sind, in eine solche Stress-Situation zu geraten bzw. sich in einer solchen befinden.

Wege aus der Stagnation

Ich selbst bezeichne diese Situationen, in denen die Verhandlung und damit auch wir selbst blockieren, als Stagnationen. Der Verhandlungsverlauf ist gestört. Sie kommen auf Ihrem Wege zum Verhandlungsziel nicht voran und verlieren, was noch schlimmer ist, möglicherweise Ihr Verhandlungsziel aus den Augen. Die zur Beschreibung dieses Sachverhaltes oft verwendete Bezeichnung „Konflikt“ ist aus meiner Sicht hinderlich. Dieses Wort ist in unserem Denken meist negativ besetzt. Wenn Sie nach Lösungen suchen, kann dieses Denken blockieren, weil es negative Gefühle zu unserem Verhandlungspartner auslöst. Stagnation bleibt aus meiner Sicht mehr auf der neutralen Ebene.

Sie müssen Ihre Emotionen in den Griff bekommen. Auf jeden Fall die, die Sie blockieren. Wenn Sie Ihren Stresspegel reduziert haben, sollten Sie sich die folgenden Fragen stellen. Sie vorab, also vor dem Eintritt in die Verhandlung vorsichtshalber zu formulieren, ist ein wichtiger Bestandteil der optimalen Verhandlungsvorbereitung. Sie lauten:

1. Wann kippte die Situation in der Verhandlung?
2. Was war zu diesem Zeitpunkt Gesprächsthema?
3. Wer hat agiert/reagiert?
4. Wie wurde agiert/reagiert?

Dafür macht es Sinn, jemanden im Team dabei zu haben, der solche Beobachtungen gemacht hat. Die Richtung, in die Ihr Kopf und Ihr Gefühl jetzt gehen müssen, ist die Richtung des gemeinsamen Nutzens. In Richtung verstehen des Verhandlungspartners. Steigen Sie in die Schuhe Ihres Verhandlungspartners!

Die Gründe für sein Verhalten mögen Ihnen aktuell nicht sofort klar und verständlich sein. Aber gehen Sie immer davon aus, dass er welche hat und zwar sehr gute. Das nehmen wir für uns selbst ebenfalls in Anspruch.

Wenn Sie sich mit diesen Aspekten auseinandersetzen und ehrlich die genannten Fragen beantworten, passiert in dem Moment etwas sehr wichtiges:

In dem Sie dieses anerkennen, respektieren Sie innerlich sein Verhalten und können beginnen nach Lösungen zu suchen. Das wiederum versetzt Sie in die Lage lösungsorientiert, also weg vom Konflikt, zu denken. Damit kommen Sie wieder zurück in die Phase des Agierens. Und das ist die Tätigkeit, die sie ausführen sollten – sie sollten das Spiel bestimmen, unter Beachtung des fair play.

Stellen Sie sich die Fragen nach den möglichen Motiven und dem Nutzen der Argumentation bzw. Position, die Ihr Verhandlungspartner gerade bezieht. Das sind die einzigen Fragen, die Sie in dem Moment voran bringen. Gerade dann geht es nicht um die nach außen vertretenen Positi-

onen, sondern um die versteckten Motive auf der Beziehungsebene dahinter. Und die müssen mit der Logik Ihrer Welt nichts zu tun haben. Genau für diese Situationen benötigen Sie die von mir im Rahmen der Beschreibung der Wettkampf- bzw. Verhandlungsvorbereitung angesprochenen Informationen über Ihren Verhandlungspartner. Diese Informationen sind in solchen Situationen entscheidend. Auch wenn einem deren Bedeutung im Vorfeld häufig nicht immer sofort klar ist. Wenn Sie die Motive hinter den Positionen erkannt haben, dann wissen Sie zwangsläufig, was Sie bedienen müssen, damit sich Ihr Verhandlungspartner in Ihre Richtung bewegt.

„What makes him go?“

Wenn Sie durch den Abbau von Adrenalin, die Beantwortung der Fragen und eine erfolgreiche Motivsuche wieder in die Verhandlung gehen, können Sie Ihren Weg in Richtung Ihres Verhandlungszieles fortsetzen.

Dieses Vorgehen klingt an dieser Stelle möglicherweise einfach. Im Vorfeld einer Verhandlung, ohne oder mit wenig Zeitdruck, ist es auch klar zu analysieren. Unter Stress stellt es sich anders dar. Es ist zwar schwer, aber nicht unlösbar. Um lösbar zu sein, muss es trainiert, sprich vorbereitet werden.

Bildhaft gesprochen lautet die Devise: Sie müssen wissen, wo Ihre Reißleine und Ihr Leatherman-tool sind, wenn Sie sich im freien Fall über Kanadas Wäldern befinden.

Zusammenfassung

Im Ergebnis möchte ich feststellen, dass es Gemeinsamkeiten zwischen einem Wettkampf und einer Verhandlung für die Vorbereitung und Begleitung gibt und dass Erkenntnisse aus dem Leistungssport bei Verhandlungen Anwendung finden können.

Ein punktgenaues Abrufen der optimalen Leistungsfähigkeit, die Grundlage für den Erfolg, ist sowohl im Wettkampf als auch in Verhandlungen möglich und planbar.

Scheitern, also Aufgeben, sollte weder im Wettkampf noch in Verhandlungen eine Option sein. Auch nicht in Ihrem Denken darf dieses für Sie eine Option sein. Nicht der geplante Erfolg wird im Vorfeld auf den Prüfstand gestellt, sondern die Dinge, die Faktoren und Einflussgrößen, die seiner Sicherstellung dienen. Eine Verhandlung ist dann beendet, wenn Sie wie der Sportler, Ihr (Verhandlungs-) Ziel erreicht haben. Und nicht einen Meter vorher!

Ihr Coach



Dr. Uta Fritzsche-Cremer
Jahrgang 1961

Als Projektleiterin in der Bauindustrie habe ich selber 6 Jahre sehr erfolgreich verhandelt. Ich wurde immer dann zu den Verhandlungen anderer hinzugezogen, wenn diese zu scheitern drohten, da es mir meistens gelang, sie noch erfolgreich zu drehen.

Ich kenne auch Niederlagen - doch ich weiß, wie man aus Niederlagen wieder Erfolge macht. Verhandlungen, in denen es um große Summen geht, schrecken mich nicht ab, wecken sogar meinen Ehrgeiz.

Mit meinen Kunden arbeite ich wie mit mir: Planvoll, konsequent und ergebnisorientiert.

Ursprünglich komme ich aus dem Hochleistungssport, habe im Kanurennsport als Trainingsmethodikerin ein neues Trainingskonzept entwickelt, verhandelt und mit Trainern und Sportlern umgesetzt. Da habe ich erlebt, was es im Ergebnis ausmacht, wenn es gelingt ein Team für eine Sache zu gewinnen und zu begeistern. Wir gewannen mit der Nationalmannschaft bei der WM 1989 7x Gold.

Immer wenn Hochleistungen gefragt sind, im Sport oder bei Verhandlungen, ist die mentale Stärke mit ein erfolgsentscheidender Faktor. Mir gelingt es, auf den Punkt - dann wenn es darauf ankommt - topfit zu sein. Zudem besitze ich eine ausgeprägte Empathie und eine hohe Konzentrationsfähigkeit.

Das alles zusammen macht mich zu dem geeigneten Coach für Ihre Verhandlungen.

Mit Kompetenzen als

- Sportwissenschaftlerin (Diss. A), Deutsche Hochschule für Körperkultur (DHfK) in Leipzig, 1990
- Immobilienökonom (**ebs**), European Business School / Oestrich-Winkel, 1996
- Mentaltrainerin, Heidelberger Institut für Mentaltraining, 2005/2007
- Coach, Ausbildung bei Britt A. Wrede, 2006 - 2007

Kontakt

Dr. Uta Fritzsche-Cremer
Coach & Mentaltrainerin

Sosaer Strasse 31
04349 Leipzig

Telefon: 03 41 - 4 82 53 95
Fax: 03 41 - 4 82 53 96

Email: uta.cremer@pro-actio.de
www.pro-actio.de