

Zielsicher zum Abschluss

03.03.2009, 12:11 | Industrie, Bau & Immobilien

Pressemitteilung von: *GGT Symposien*



Manfred Rasel, Geschäftsführer der GGT GmbH

Kommunikation ist alles, erst Recht mit der richtigen Vorbereitung.

Vertragsgestaltung und Verhandlungsstrategien als Erfolgsfaktor in der Immobilienwirtschaft.

Qualität überzeugt. In Zeiten globalisierter Märkte und ständig steigender Angebote an Produkten und Dienstleistungen hat dieser Grundsatz zwar nicht an Gültigkeit verloren, doch müssen deren Anbieter auf dem Weg dahin meist einige Hürden überwinden. Besonders seit weltweit die Zeichen auf Wirtschaftskrise stehen. Konnte sich ein Architekt noch vor einigen Jahren auf die Aussagekraft seines Entwurfes verlassen, so wird heute von ihm im Umgang mit privaten und öffentlichen Investoren, Behörden und Gemeinden weit mehr verlangt, als nur fachliches Know-how und Erfahrung. Sich selbst bzw. das eigene Anliegen verkaufen zu können wird heute zur erforderlichen Kernkompetenz. Aber auch zur Chance sich in Zeiten rückläufiger Konjunktur entscheidende Marktanteile zu sichern. (Ver)Handlungsbedarf in der Immobilienbranche

Ganz besonders ausschlaggebend ist die Fähigkeit zur zielführenden Kommunikation, wenn mehrere Parteien mit

unterschiedlichen Interessen beteiligt sind. Situationen, die in der Immobilienwirtschaft an der Tagesordnung sind. Ob Architekten und Projektplaner, Anbieter von Wohn- oder Gewerberaum, Fach- und Führungskräfte in der Immobilienverwaltung oder Portfoliomanager bei Banken – sie alle sind täglich darauf angewiesen, Gespräche und Verhandlungen zu führen und für alle Beteiligten bestmöglich zum Abschluss zu bringen. Dazu gehört neben dem spezifischen Fachwissen auch methodische, persönliche und soziale Kompetenz. Diese lässt sich gezielt aufbauen und fördern.

Die Angebote, kommunikative Grundlagen, Verhandlungs- und Argumentationstechniken zu erlernen, sind vielfältig. Doch damit ist es nicht getan. „Die professionelle Vorbereitung eines Termins wird meist unterschätzt und viel zu oft vernachlässigt,“ beurteilt Manfred Rasel, Geschäftsführer von GGT Symposien, die Situation. Als Anbieter von Fachseminaren für die Immobilienwirtschaft kennt Rasel die Stärken und Schwächen des Marktes. „Es fehlt der Praxisbezug, die Anleitung, die Theorie erfolgreich in die Praxis umzusetzen, wie wir sie in allen unseren Seminaren vermitteln“, so Rasel weiter. "Exemplarisches Lernen, das heisst die Vermittlung und unmittelbare Anwendung von Wissen an ganz konkreten und alltäglichen Beispielen aus der Immobilienwirtschaft, führte am nachhaltigsten zum Erfolg. Das erleben wir in unseren Seminaren immer wieder." Erfolgsstrategie: Theorie und Praxis verbinden Worauf kommt es also an bei erfolgreichen Verhandlungen? Bei der individuellen Kombination aus theoretischen Tools und aktueller Aufgabenstellung. Oft endet die Vorbereitung mit der Definition eigener Ziele. Die intensive Auseinandersetzung mit den Zielen des Verhandlungspartners gibt jedoch im Vorfeld entscheidenden Aufschluss über die Wahl der Verhandlungstaktik. Zielführende Argumentationsketten lassen sich genauso vorab entwickeln, wie denkbare Alternativen und Reaktionen auf unvorhergesehene Wendungen. Damit fokussiert sich die Konzentration auf das eigentliche Gespräch, auf aktives Zuhören und Analysieren der Verhandlungspartner, auf einer gezielt gelenkten Fragestellung sowie der Formulierung konsensfähiger und später messbarer Ziele. Die gründliche inhaltliche und mentale Vorbereitung schafft Sicherheit über den gesamten Zeitraum der Verhandlung und hilft, selbst in Konfliktsituationen die notwendige innere Balance und einen kühlen Kopf zu bewahren. Weiterbildung als Investition in die Zukunft Der Nutzen liegt auf der Hand. Effizientere Gespräche, die Durchsetzung der eigenen Verhandlungsziele und eine höhere Erfolgsquote bei Vertragsabschlüssen. Die Investition in eine entsprechende Qualifizierungsmaßnahme erweist sich damit als nachhaltige Investition in die Realisierung von Unternehmens- und Projektpotenzialen. Die Auswahl des richtigen Seminaranbieters sollte deshalb sorgfältig und nach umfassender Information über Referenten und Inhalte getroffen werden. Sind diese branchen- und praxisbezogen, anwendungsorientiert und stehen in engem Zusammenhang zu aktuellen Fragestellungen, dann lohnt es sich zu investieren. Und damit zielsicheres Verhandeln zur neuen Erfolgsstrategie machen.

Portrait

Die GGT Symposien Fachseminare für die Immobilienwirtschaft wurde 2007 als Firmenzweig der GGT GmbH gegründet, die seit 20 Jahren als Anbieter von Fachseminaren am Markt agiert. Das Angebot der GGT Symposien wurde speziell auf den Qualifizierungsbedarf von Unternehmen aus der Immobilienbranche ausgerichtet, um den steigenden Anforderungen des Marktes gerecht zu werden. Philosophie der GGT Symposien ist es, aktuelle Themen und Inhalte mit besonderem Praxisbezug anzubieten, garantiert durch namhafte Referenten – aus der Praxis für die Praxis.

<https://www.openpr.de/news/287262/Zielsicher-zum-Abschluss.html>