

C-TO-BE

THE COACHING COMPANY



# NEGOTIATION INTELLIGENCE

KI-gestützter Ansatz für maximale Effizienz  
in Geschäftsverhandlungen

# VERHANDELN HAT SICH VERÄNDERT

Das Spielfeld ist neu, doch gespielt wird noch nach alten Regeln.

**Status** – was heute anders ist:

- Mehr Stakeholder, höhere Dynamik, steigende Komplexität
- Transparentere Märkte, geringere Margen und Verhandlungsspielräume
- KI als aktiver Faktor im Verhandlungskontext: weniger Informationsvorsprung, kürzere Reaktionszeiten und mehr Abstimmungsbedarf

**Die Folgen:**

Reibungsverluste, Zeitverlust und steigende Risiken

**Was braucht es, damit unter diesen Bedingungen Top-Verhandlungsperformance möglich wird?**



# VERHANDLUNGSMANAGEMENT AKTIV GESTALTEN

Struktur schlägt Talent

## GEMEINSAMES VERHANDLUNGSVERSTÄNDNIS SCHAFFEN

Mit abgestimmter Logik, Terminologie und Fähigkeiten die Grundlage für einheitliche Strategie schaffen.

**Die Folge:** Daraus entstehen eindeutige Signale in Verhandlungen und Verhandlungsmacht.

## PROAKTIVES VERHANDLUNGSMANAGEMENT: GESTALTEN STATT REAGIEREN

Verhandlungsstrategie festlegen und umsetzen: Optionen und Entscheidungen passen zu den Zielen, Abstimmungen liefern Ergebnisse.

**Die Folge:** Weniger Eskalationen, weniger Nachverhandlungen und nachhaltige Ergebnisse.



## GOVERNANCE SICHERT RICHTUNG UND VERANTWORTUNG. KI SICHERT EFFIZIENZ

KI und Verhandlungssystem verbinden.

**Die Folge:** eine selbstverstärkende Synergie. System liefert strategische Passung und Governance für KI <-> KI liefert Analysen, Szenarien und Optionen im System.

# NEGOTIATION INTELLIGENCE

Kompetenz. Prozess. KI - Das Framework für wirkungsvolle Verhandlungsführung

---

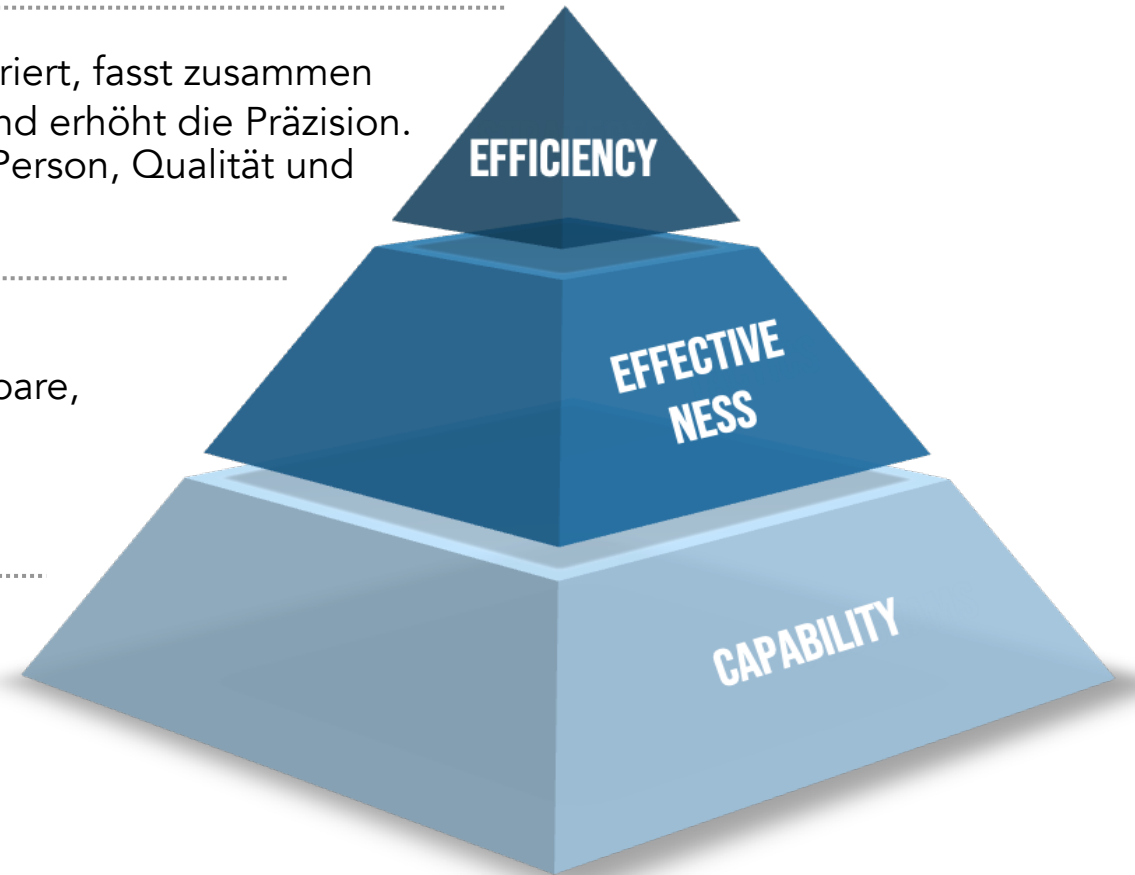
**FOKUSSIERTER KI-UNTERSTÜTZUNG:** KI strukturiert, fasst zusammen und simuliert, beschleunigt die Vorbereitung und erhöht die Präzision. Die Verantwortung bleibt bei der handelnden Person, Qualität und Wettbewerbsvorteile bleiben gesichert.

---

**PROZESSKLARHEIT:** Verhandlungen werden systematisch vorbereitet und gesteuert – von Probe über Plan, Plot, Prepare, Perform bis Pursue. So bleibt der Prozess unabhängig von Person oder Rolle und konsistent.

---

**INDIVIDUELLE KOMPETENZ:** Verhandlungsdynamiken und Verhalten werden erkannt, Methoden und Taktiken gezielt eingesetzt, um Einfluss zu nehmen, Verhandlungen zu führen und Entscheidungen erfolgreich herbeizuführen.



# WAS SICH KONKRET FÜR IHRE ORGANISATION VERBESSERT

Negotiation Intelligence wirkt gleichzeitig auf drei Performance-Dimensionen

## KOSTEN SENKEN

- Schnellere interne Abstimmungen
- Reduzierte Korrekturschleifen
- Kürzere Vorbereitungs- und Verhandlungszyklen

**Business-Effekt:** Geringerer Ressourceneinsatz pro Verhandlung bei höherer Abschlussqualität



## ZEIT GEWINNEN

- Struktur ersetzt Improvisation
  - Weniger Eskalationen und Nachverhandlungen
  - Weniger Doppelarbeit

**Business-Effekt:** Kapazitäten werden frei für strategische Themen statt operativer Feuerwehr

## QUALITÄT ERHÖHEN

- Schritte und Entscheidungen sind konsistent und nachvollziehbar
- Risiken und Zielkonflikte werden systematisch bewertet

**Business-Effekt:** Verhandlungsergebnisse sind belastbarer und nachhaltiger

# NEGOTIATION INTELLIGENCE IMPLEMENTIEREN

Von Kompetenzentwicklung bis Systemverankerung



## VERHANDLUNGSKOMPETENZ ENTWICKELN

- Workshops und konzentrierte Master-Classes
- Trainings (Basis / Advanced / Mastery)
- Coaching & Verhandlungsunterstützung



## VERHANDLUNGSSYSTEM IMPLEMENTIEREN

- Analyse und Scoping
- Entwicklung einer Verhandlungsarchitektur
- Implementierung des Verhandlungssystems
- Governance & Entscheidungslogik etablieren



## KI GEZIELT INTEGRIEREN

- KI-Modul-Design
- Integration in bestehende Prozesse
- Training & Anwendungssupport

# C-TO-BE. NI TEAM

This is Us!



**Dr. Markus Rarbach**  
Senior Consultant & Project Lead

[Profil des Beraters](#)



**Jutta Portner**  
Senior Consultant & Project Lead  
Kontaktperson

[Profil der Beraterin](#)



**Julien Portner**  
Junior Consultant & Sales Manager

[Profil des Beraters](#)