

# Stressfaktor Jahresendverhandlung

## Wie „knacken“ Sie den Einkauf ihrer Kunden?

Jahresendverhandlungen sind ein zentrales Ereignis im Geschäftsjahr vieler Unternehmen. Diese Verhandlungen sind nicht nur oft der letzte Hebel zur Zielerreichung, sondern prägen auch die Zusammenarbeit mit Geschäftspartnern für das kommende Jahr. Gleichzeitig bedeuten sie intensiven Aufwand und bergen Herausforderungen: Zeitdruck, hohe Erwartungen und die Notwendigkeit, komplexe Verhandlungssituationen strukturiert zu meistern. Dazu kommt oft eine besondere Aufmerksamkeit des Managements. Damit Unternehmen diese entscheidende Phase souverän und erfolgreich gestalten können, sind innovative Methoden zur Optimierung des Verhandlungsprozesses unverzichtbar.

Um die Komplexität solcher Verhandlungen besser zu beherrschen, haben sich in unserer Erfahrung drei aufeinander aufbauende Ansätze

bewährt. Der STO-Ansatz integriert strategische, taktische und operative Elemente und legt eine klare Struktur für die Planung und Durchführung fest – dennoch nutzt ihn nur jedes fünfte Unternehmen. Wargaming, also die Simulation von Verhandlungsszenarien im Face-to-Face-Format, findet in jedem zehnten Unternehmen Anwendung. Zu guter Letzt bieten Fortschritte in AI neue Möglichkeiten zur Vorbereitung. Allerdings: Nur die führenden Unternehmen setzen zur Unterstützung ihrer Verhandlungsvorbereitung auf AI. Genau hier setzt AI Wargaming an. Unser Ansatz kombiniert dynamische Simulationen durch AI mit menschlicher Expertise, um die Vorbereitung strategisch zu optimieren. So entsteht eine innovative Lösung, die das volle Potenzial der AI ausschöpft und die Chance auf einen guten Verhandlungsabschluss dramatisch erhöht.

### Verhandlungsexcellence durch STO



*Strategische, Taktische, Operative Struktur*

### Wargaming



*Face to Face Verhandlungen simulieren*

### AI-Wargaming



*Modernste AI unterstützt den Mensch*

Ansätze für Jahresendverhandlungen im Vertrieb

# Das NAG-Erfolgsgeheimnis

## 1 STO-Ansatz als „Dealcaptain“

Der STO-Ansatz (Strategisch, Taktisch, Operativ) strukturiert die Verhandlungsplanung und schafft eine klare Verhandlungsstrategie. Durch präzises Zielmanagement und die Festlegung von Teamrollen und Eskalationsstrategien sorgt dieser Ansatz für eine klare Orientierung innerhalb des Verhandlungsteams. Die Strukturierung der Kommunikationspolitik sowie die Optimierung der Informations- und Entscheidungswege durch Simulationen (wie z.B. Wargaming) helfen dabei, ein hohes Maß an Stressresistenz und Flexibilität im Team aufzubauen.

**Unsere Einschätzung:** Besonders für Unternehmen, die regelmäßig ähnliche Verhandlungen führen, bietet der STO-Ansatz eine stabile Grundlage, da er vorhandene Ressourcen effizient nutzt. Allerdings nutzt dieser Ansatz unserer Ansicht nach die vorhandenen Potenziale nicht vollständig aus.

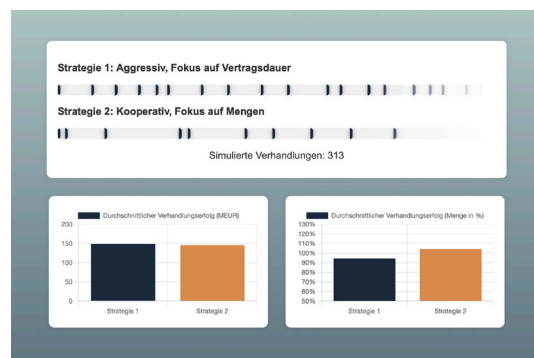
## 2 Wargaming

Wargaming ergänzt den STO-Ansatz durch die Simulation und das Durchdenken komplexer Verhandlungsszenarien. Diese Methode hilft, die Verhandlungsstrategie in spezifische Aktionen zu überführen und mögliche Eskalationswege frühzeitig zu identifizieren. Durch das „Durchspielen“ verschiedener Szenarien gewinnt das Team ein tieferes Verständnis für die Anreize und Interessen der Gegenseite, was die Wahrscheinlichkeit erhöht, eine konstruktive Lösung zu finden.

**Unsere Einschätzung:** Da Wargaming den entscheidenden Unterschied zwischen Erfolg und Misserfolg machen kann, sollte diese Methode bei allen strategisch wichtigen Verhandlungen eingesetzt werden. Allerdings gilt es zu erwähnen, dass Wargaming einen zeitintensiven Prozess darstellt, welcher die Kapazitäten der verschiedenen Stakeholder im Unternehmen bindet.

## 3 AI-Wargaming

Wargaming bringt die Verhandlungsvorbereitung auf ein neues Niveau, indem es die Vorteile von Wargaming mit den Möglichkeiten Künstlicher Intelligenz kombiniert. Durch die dynamische Simulation mehrerer Szenarien anstelle statischer Tests erlaubt AI-Wargaming eine detaillierte und tiefgehende Analyse der Verhandlung, in welcher die Verhandlungspfade vollständig durchlaufen und optimierte Lösungen identifiziert werden. Auch lassen sich Szenarien beliebig oft simulieren, sodass die Anwender ein vollumfassendes Bild für die Verhandlungssituation und den Einfluss jeder Entscheidung erhalten. Darüber hinaus sorgt die Künstliche Intelligenz durch die Übernahme von Versuchsschleifen und Unterstützung bei der Entscheidungsfindung für eine Reduzierung der Vorbereitungszeit und Kapazitätsengpässen der Stakeholder.



**Unsere Einschätzung:** Dieser Ansatz ist ideal für Unternehmen, die das Maximum aus jeder Verhandlung herausholen möchten. AI-Wargaming bietet eine umfassende Vorbereitung und simuliert auch die unerwarteten Entwicklungen, wodurch das Team optimal für alle möglichen Verhandlungsszenarien gerüstet ist.

*Unsere Referenten stehen auch für Ihren persönlichen Erfahrungsaustausch zur Verfügung*



**René Schumann**  
Gründer & Partner

r.schumann@n-advisory.com  
+49 (0) 162 4480 168



**Prof. Phillippe Gillen**  
Head of Data-Science

p.gillen@n-advisory.com  
+49 (0) 162 4480 241



*AI Wargaming maximiert die Dealsicherheit in Puncto Vorgehensweise, Optionenbewertung und Team. Ein großer Mehrwert in den schwierigsten Verhandlungen des Jahres.*

**Rene Schumann**, Gründer  
Negotiation Advisory Group



## NAG ist gefragter Experte in den Medien



Die **Negotiation Advisory Group** ist die führende Verhandlungsberatung in Europa. Die NAG berät, vermittelt und trainiert Verhandlungsführer\*innen. Unsere Expert\*innen haben eine Vielzahl von Verhandlungsprojekten für zahlreiche Unternehmen begleitet und deutliche Erfolge erzielt.



> 2.900

abgeschlossene  
Verhandlungs-  
projekte



> € 27 Mrd

verhandeltes  
Volumen  
pro Jahr



Thought  
Leader



> 50

Experten in Wirtschaftswissen-  
schaften, Mathematik, Physik,  
Psychologie und Philosophie