



## Verhandlungsführung für Anwälte

RA Dr. René A. Pfromm, LL.M. (Harvard)  
MkG Expo, 11.11.2020

### > Ihr Referent



RA Dr. René A. Pfromm, LL.M. (Harvard)

RA Dr. René A. Pfromm, M.A. (econ.), LL.M. (Harvard) ist Spezialist für juristische und strategische Verhandlungsführung. Er berät zu komplexen und schwierigen Verhandlungssituationen und optimiert die individuellen Fähigkeiten von Verhandlungsführern. Zudem arbeitet er mit Partnern und ihren Teams in den Bereichen Pricing, Honorarverhandlungen sowie anwaltliche Pitches. Zu seinen Mandanten gehören national und international führende Kanzleien, Unternehmen und Institutionen.

Dr. Pfromm verbindet langjährige praktische Verhandlungserfahrung als Anwalt der internationalen Wirtschaftskanzlei Freshfields Bruckhaus Deringer LLP in Europa und China (inkl. einem einjährigen Client Secondment zur E.ON AG) mit langjähriger Erfahrung im Bereich Strategieberatung, Skills Development und Lehre. Neben seiner Beratungstätigkeit unterrichtet und spricht er regelmäßig an führenden Universitäten und in Executive Education Programmen im In- und Ausland. Dr. Pfromm ist Lehrbeauftragter für Verhandlungsführung an der Bucerius Law School, der Humboldt-Universität zu Berlin und der Rheinischen Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn.

Dr. Pfromm studierte an den Universitäten Bonn (Dr. iur.) und Genf, der Harvard Law School (LL.M.) sowie am King's College London (M.A. econ.). Er ist Alumnus verschiedener Verhandlungsprogramme, u.a. der Saïd Business School (Oxford University) und der Wharton Business School (University of Pennsylvania), sowie Wirtschaftsmediator.

“What is sad, however, is that far too many lawyers and businessmen, though skilled in other endeavors, are mediocre negotiators. They become so wrapped up in the difficult substantive questions dotting the landscape that they neglect the necessary analysis of how best to arrive at their goals.”

James C. Freund  
Partner, Skadden Arps Slate Meagher & Flom LLP

## Typische Verhandlungsfehler

- Suboptimale Vorbereitung von (Verhandlungs-) Strategie/Taktik sowie Prozess/Timing (**Planung & Vorbereitung**)
- Zu wenig Fragen & zu viele (Fehl-) Annahmen (**Informationsmanagement**)
- Suboptimale Wertschöpfung & Wertbeanspruchung (**Einigungsdesign**)



# Strategie 1: Wahrnehmung beeinflussen

## Wahrnehmung beeinflussen

- Wahrnehmung, nicht Wahrheit
- Informationsasymmetrie & Partisanenblick
- Nichteinigungsalternative & *no neediness*
- Verbale & non-verbal Signale

Stu's Views

© 2002 Stu. All Rights Reserved. [www.stus.com](http://www.stus.com)



STU

## Strategie 2: Zustimmung erreichen

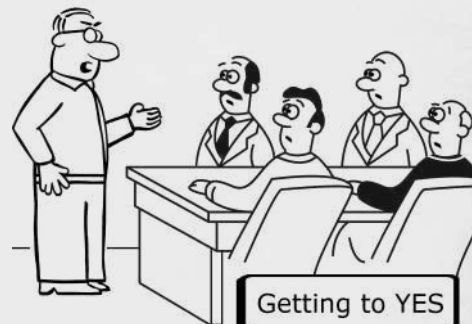
### Zustimmung erreichen

- Verstehen Sie *deren* Perspektive & lösen Sie *deren* Probleme
- Emotional: Prozess & Ergebnis „fühlen sich richtig/fair an“
- Psychologisch: „bestmögliches Ergebnis“, Heuristik & Beeinflussungstechniken
- Reputativ: Gesichtswahrung & Siegesrede der anderen Seite

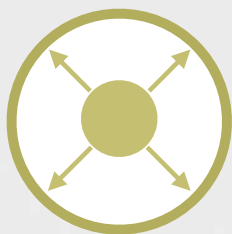
Stu's Views

© Stu All Rights Reserved www.STUS.com

Give me everything  
I want right now or  
I will crush your  
company with an  
unending torrent  
of litigation.



## Strategie 3: Gesamtmasse vergrößern



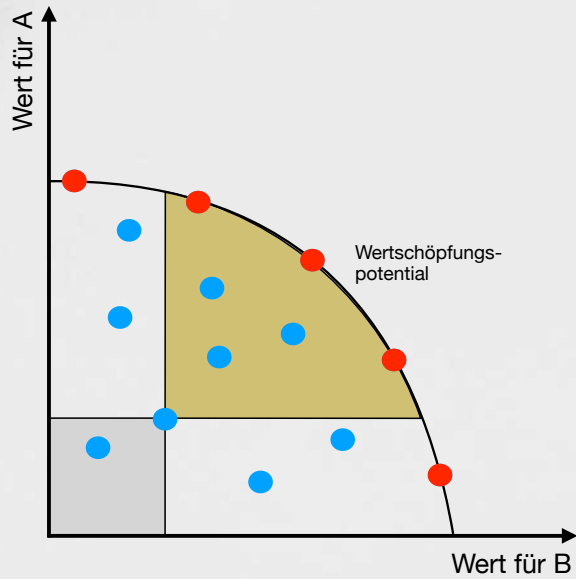
Wertschöpfung



Wertbeanspruchung



Risikominimierung



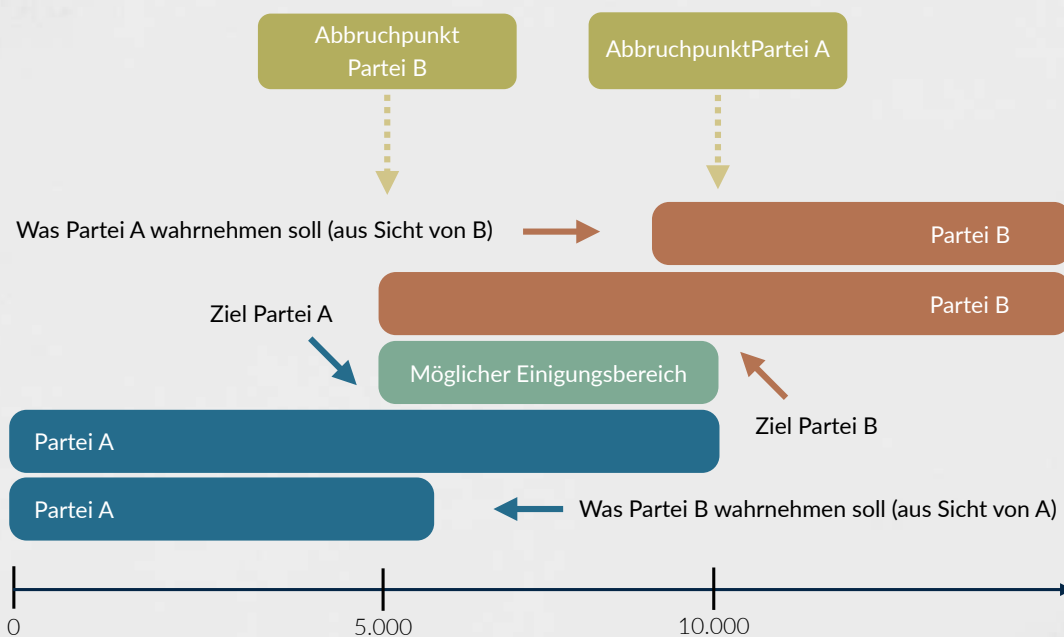
- |             |                 |
|-------------|-----------------|
| Interessen  | Bewertung       |
| Ressourcen  | Risikopräferenz |
| Fähigkeiten | Zeitpräferenz   |

## Gesamtmasse vergrößern

- Positionen (= Forderung) vs. Interessen (= Ziele, Motivation)
- Verstehen Sie die Gemeinsamkeiten & Unterschiede bei Wertschöpfungsfaktoren
- Schaffen Sie Mehrwert & kompensieren Sie an anderer Stelle



# Strategie 4: Eigenanteil vergrößern



# Eigenanteil vergrößern

- Geben Sie nicht zu schnell nach (aber ermöglichen Sie Bewegung)
- Koppeln Sie Zugeständnisse stets an Gegenleistungen ("wenn Sie..., können wir...")
- Beeinflussen Sie durch Timing, Sequenz & Größe Ihrer Zugeständnisse
- Schnüren Sie Pakete



Pfromm  
NEGOTIATIONS

dankt für Ihre Aufmerksamkeit!



Folgen Sie uns auf LinkedIn:  
[www.linkedin.com/company/pfromm-negotiations](https://www.linkedin.com/company/pfromm-negotiations)



eBroschüre  
Effektiver verhandeln  
Deutscher Anwaltverlag  
[www.anwaltverlag.de](http://www.anwaltverlag.de)



Strategieberatung &  
Inhouse-Workshops  
pfromm negotiations  
[www.pfromm.eu](http://www.pfromm.eu)