

# Abenteuer Verhandeln

## Episode 6

### **Checkliste: Erfolgreiche Verhandlungen**

#### **Ziele und Informationen**

- Mit welchen Zielen gehen Sie in die Verhandlung? (Maximalziel? Minimalziel?)
- Was könnte schlimmstenfalls geschehen, wenn Sie das angestrebte Ergebnis nicht erreichen?
- Haben Sie genügend Informationen über den Verhandlungspartner?
- Gibt es mehr als einen Weg, Ihr Ergebnis zu erzielen?
- Warum streben Sie dieses Ergebnis an - was bedeutet es für Sie?
- Ist Ihr Ergebnis positiv?
- Was wollen Sie nicht und weshalb?
- Wo liegen Ihre Grenzen – wo werden Sie hart bleiben?
- Zu welchen Zugeständnissen sind Sie bereit? Was ist wichtig für Sie?

#### **Stärken und Schwächen**

- Wo liegen Ihre Stärken und Schwächen?
- Wie können Sie Ihre Stärken demonstrieren, ohne Ihre Schwächen zu zeigen?

#### **Analyse des Verhandlungspartners**

- Welche Personen auf der anderen Seite sind an dem Ergebnis interessiert?
- Was will die Gegenseite vermutlich erreichen und weshalb?
- Wie wichtig ist eine Vereinbarung für die Gegenseite, was würde sie verlieren, wenn Sie beide sich nicht auf eine Vereinbarung einigen?
- Welche Forderungen wird der Verhandlungspartner stellen?
- Welche Motive / Wünsche stecken dahinter?
- Welche Angebote können Sie dafür machen?

Seminare und weitere Angebote  
auf [www.mindspots.de](http://www.mindspots.de)

© Petra Schächtele

Olgastr. 24 | 70182 Stuttgart

☎ 0711 - 22 666 916

E-Mail: [ps@mindspots.de](mailto:ps@mindspots.de)

[www.mindspots.de](http://www.mindspots.de)

[www.schlagfertigkeit.tv](http://www.schlagfertigkeit.tv)

[www.twitter.com/mindspots](https://twitter.com/mindspots)

# Abenteuer Verhandeln

## Der Einfluss der Vergangenheit

- Welchen Einfluss könnten frühere Verhandlungen auf die jetzt anstehende haben?
- Welchen Einfluss könnten die bestehenden Gewohnheiten haben?

## Festlegung der Verhandlungsstrategie

- Wie ist die Macht zwischen Ihnen verteilt?
- Wie wichtig ist Ihnen die Verhandlung?
- Wie soll das Verhältnis nach der Verhandlung sein?
- Welche gemeinsamen Interessen gibt es?
- Welche Strategie wählen Sie? (Drängen; Nachgeben; Kompromiss; Zusammenarbeit; sonstige?)

## Einstieg in die Verhandlung

- Welche Small-Talk-Themen sind geeignet?
- Welche Einstiegstaktik wählen Sie? (Hohe Einstiegsforderung? Treffen in der Mitte? Abwarten?)

## Weg zur Vereinbarung/Argumentation

- Welches ist Ihr Mindestangebot?
- Welches ist Ihre Maximalforderung?
- Welches ist Ihr maximaler Verzicht?
- Welchen Nutzen erwartet Ihr Verhandlungspartner?
- Welchen Nutzen können Sie ihm bieten?
- Wie können Sie Ihren eigenen Nutzen vergrößern?
- Welche Differenzen gibt es, welche Gemeinsamkeiten?
- Wo ist ein Kompromiss möglich, wo nicht?
- Was sind Sie bereit aufzugeben?
- Welche Argumente haben Sie (= Gesamtliste)?
- Welche (drei) Argumente sind die wichtigsten und überzeugendsten? Gewichtung?

## Widerstand brechen

- Welche Folgen hätte ein Scheitern der Verhandlung?
- Womit könnten Sie Ihren Verhandlungspartner warnen?
- Wie sieht Ihre „Beste Ausstiegsoption“ aus?

© Petra Schächtele

Seminare und weitere Angebote  
auf [www.mindspots.de](http://www.mindspots.de)