

Kleine Merk- kärtchen fürs Verhandeln



Jeder von uns hat schon einmal verhandelt. Darüber, welches Gehalt er oder sie für angemessen hält, ob eine Investition getätigt werden soll, oder wer den Müll runterbringt.

Für viele dieser Verhandlungssituationen reicht unsere alltägliche Übung bestens aus. Wenn es im beruflichen Kontext um Verhandlungen geht, ist eine intensivere Vorbereitung allerdings angeraten. Unsere Verhandlungskärtchen wollen Sie dabei durch den Verhandlungsprozess leiten und für jede Phase ein, zwei hilfreiche Impulse geben.

Viel Erfolg bei Ihrer nächsten Verhandlung!

1. Die Situationsanalyse



Worum geht es genau bei der Verhandlung? _____



Wer wird mir gegenüber sitzen? _____

Auf einer Skala von 1 – 6:
Welche Verhandlungsmacht wird
mein Verhandlungspartner haben?

① ② ③ ④ ⑤ ⑥

Welche Interessen hat mein
Verhandlungspartner? _____



Wird es einen unsichtbaren
Dritten geben, der im Hintergrund
über die volle Verhandlungsmacht
verfügt?

Ja Nein



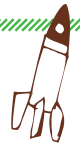
Welche Interessen hat der
unsichtbare Dritte? _____

2a. Die Verhandlungsvorbereitung



Machen Sie sich Ihre
Verhandlungspositionen klar:

Wo könnten Sie Entgegenkommen
zeigen? _____



Optimum: _____

Zwischenschritte: _____

Was ist das absolute Minimum? _____

2b. Die Verhandlungsvorbereitung

Die wahrscheinlichsten 5 Einwände und Ihre Antwort:

Einwand:



Antwort:



Achtung: Echte Einwände signalisieren Interesse. Nehmen Sie sie ernst und bemühen Sie sich um eine konstruktive Stimmung.

3. Die Verhandlungsdurchführung



Nehmen Sie diese Karte mit in die Verhandlung
und schauen Sie bisweilen drauf.

Ruhig bleiben!

Keine Rechtfertigung!

Schweigen Sie einfach mal!

4. Die Reflexion

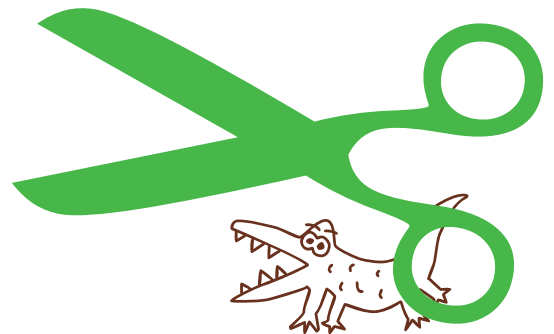
Nehmen Sie sich die Zeit aufzuschreiben, wie die Verhandlung gelaufen ist.



Das ist gut gelaufen:



Das möchte ich das nächste
Mal besser machen:



Diesmal wieder zum Ausschneiden!