HEIKO VAN ECKERT

# Kurz-Checkliste

## Taktische Vorbereitung einer Verhandlung

# Kurz-Checkliste Taktische Vorbereitung einer Verhandlung

## 1. Was sind unsere Interessen? √

Unsere Interessen? ☐

Unsere Priorität: Auftrag holen oder Geld verdienen? ☐

Deren Interessen? ☐

## 2. Daraus abgeleitet: Unsere Verhandlungsziele / Agenda √

**Abbruchkriterium** (rote Linie für diese Verhandlungsunde) ☐

**Realistisches Ziel** (deren BATNA) ☐

Unser Angebot/ bisher gezeigte Position / ideales Ergebnis ☐

## 3. Optionen / Kreative Ideen für die Verhandlung √

„Zuckerl“ „Bittere Pillen“ ☐

## 4. Taktik √

Unser Anker / 1. Aufschlag ☐

Unser 1. Zug: Geben und Nehmen ☐

## 5. Personen / Rollen √

Verhandlungsführer ☐

Commander, Prozessbeobachter ☐

Entscheider ☐


© Heiko van Eckert | www.heikovaneckert.de