

Kurz-Checkliste

Taktische Vorbereitung einer Verhandlung



Kurz-Checkliste **Taktische Vorbereitung einer Verhandlung**

1. Was sind unsere Interessen?	v
Unsere Interessen? _____	<input type="checkbox"/>
Unsere Priorität: Auftrag holen oder Geld verdienen? _____	<input type="checkbox"/>
Deren Interessen? _____	<input type="checkbox"/>
2. Daraus abgeleitet: Unsere Verhandlungsziele / Agenda	v
Abbruchkriterium (rote Linie für diese Verhandlungsrunde) _____	<input type="checkbox"/>
Realistisches Ziel (deren BATNA) _____	<input type="checkbox"/>
Unser Angebot/ bisher gezeigte Position / ideales Ergebnis _____	<input type="checkbox"/>
3. Optionen / Kreative Ideen für die Verhandlung	v
„Zuckerl“ _____ „Bittere Pillen“ _____	<input type="checkbox"/>
_____	_____
_____	_____
4. Taktik	v
Unser Anker / 1. Aufschlag _____	<input type="checkbox"/>
Unser 1. Zug: Geben und Nehmen _____	<input type="checkbox"/>
5. Personen / Rollen	v
Verhandlungsführer _____	<input type="checkbox"/>
Commander, Prozessbeobachter _____	<input type="checkbox"/>
Entscheider _____	<input type="checkbox"/>