

Arbeitsblatt zur Verhandlungsvorbereitung



Vorbereitung

Mehrwert schaffen

Auftrag, Parteien, Probleme

Alternativen

Positionen und Interessen

Vereinbarungsoptionen

Welchen Auftrag und welche Befugnisse habe ich?

Was sind meine Alternativen?
(Was werde ich tun, wenn ich im gemeinsamen Gespräch keine Einigung erzielen kann)?

Was sind meine Ausgangspositionen?
(Was werde ich verlangen)?

Was sind mögliche Lösungen?

Welche Gegenparteien gibt es?

Was sind die Alternativen der Gegenpartei?

Was sind meine Interessen?
(Warum will ich die Dinge, die ich möchte?)

Welche Probleme gibt es?

Was sind die möglichen Positionen und Interessen der Gegenpartei?

Arbeitsblatt zur Verhandlungsvorbereitung



Wertevergabe	Durchführung	Kommunikation	Beziehung
Fairness-Kriterien	Vorhersehbare Überraschungen		
<p>Welche Standards/Kriterien könnten von allen Seiten unterstützt werden? (Was würde ein Gefühl der Fairness in den Prozess bringen? Was kann ich tun, um Vertrauen zu schaffen?)</p>	<p>Was könnte bei der Umsetzung schief gehen? Wie könnte dies überwunden werden? (Stelle sicher, dass die Bedingungen spezifisch, fest und umsetzbar sind.)</p>	<p>Welche Fragen möchte ich stellen?</p> <p>Welche Botschaften möchte ich senden? (Überlege, wie du kommunizieren willst, nicht nur, was du kommunizieren willst.)</p>	<p>A) Wie ist die Beziehung im Moment?</p> <p>B) Wie soll die Beziehung in Zukunft sein?</p> <p>Was kann ich in unserem Gespräch tun, um uns von A nach B zu bringen? (Denke daran, die Menschen vom Problem zu trennen.)</p>