

# Vorbereitung Verhandlungsstrategie

## 1 Ausgangssituation

- Welches Thema wird besprochen?
- Wer soll im eigenen Verhandlungsteam dabei sein und welche Rollen werden eingenommen?
- Wer sind meine Gesprächspartner?
- Wer entscheidet beim Verhandlungspartner?
- Wie steht der Verhandlungspartner zu mir persönlich (positiv/neutral/negativ)
- Welche Eigenschaften sind über den Gesprächspartner bekannt?

## 2 Verhandlungsziel (eigenes Ziel und Verhandlungspartner)

- Warum wird verhandelt? Welche Interessen bewegen zur Verhandlung?
- Minimales Verhandlungsergebnis (must have)
- Bestes Verhandlungsergebnis (nice to have)
- Gutes Verhandlungsergebnis (want to have)

## 3 Verhandlungsspielraum (eigene Sicht und Einschätzung Verhandlungspartner)

- Welche sachlichen Argumente können vorgebracht werden?
- Welches sind die Kernargumente?
- Wo können Zugeständnisse gemacht werden?
- Wo bestehen gemeinsame Interessen mit dem Verhandlungspartner?
- Bei welchem Punkt ist es nicht mehr zielführend weiter zu verhandeln?
- Welche Alternativen bestehen zur gegenständlichen Verhandlung?

## 4 Persönliche Vorbereitung

- Tiefgehende Inhaltliche Auseinandersetzung mit dem Verhandlungsthema!
- Wie waren die bisherigen Erfahrungen Verhandlungen? Was war positiv, was negativ?
- Wo könnten in der Verhandlung eigene Emotionen eine Rolle spielen?
- Wie reagiere ich auf „schwierige“ Verhandlungssituationen
  - Suggestivfragen
  - Persönliche Angriffe
  - Künstlicher Druck, Stress
  - Drohungen und Befehle
  - Unterschiedliche Hierarchien herstellen