# Checkliste: Verhandlung vorbereiten

# Verhandlung: Bezeichnung

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *Datum/Ort/Zeit der Verhandlung* |  | *Agenda (mit Verhandlungspartner abgestimmt?)* |
| Text |  | Text |
| **ich/wir** |  | **verhandlungspartner** |
| *Wer verhandelt auf unserer Seite?* |  | *Wer verhandelt auf der anderen Seite?* |
| Text |  | Text |
| **Persönlichkeitsebene** |  |  |
| *Neige ich eher zu**A: einem dominanten Auftreten in einer Verhandlung?**B: einem nachgebenden Auftreten in einer Verhandlung?* |  | *Neigt mein Verhandlungspartner eher zu**A: einem dominanten Auftreten in einer Verhandlung?**B: einem nachgebenden Auftreten in einer Verhandlung?* |
| Text |  | Text |
|  |  |  |
| *Welche Verhandlungsdynamik könnte auftreten, und wie erreichen wir Win-Win?* |
| Text |
| **Werteebene** |  |  |
| *Meine Werte* |  | *Mögliche Werte des Verhandlungspartners* |
| Text |  | Text |
|  |  |  |
| *Gemeinsame Werte* |
| Text |
| **Beziehungsebene** |  |  |
| *Wie fühle ich mich vom Verhandlungspartner behandelt?* |  | *Wie fühlt sich der Verhandlungspartner möglicherweise von mir behandelt?* |
| Text |  | Text |
|  |  |  |
| *Vorgehen auf der Beziehungsebene* |
| Text |
| **Sachebene** |  |  |
| *Meine Interessen* |  | *Mögliche Interessen des Verhandlungspartners* |
| Text |  | Text |
|  |  |  |
| *Gemeinsame Interessen* |
| Text |
| *Interessen mit Konfliktpotenzial* |
| Text |
|  |
| *Mögliche Optionen zur Befriedigung aller Interessen* |
| Text |
|  |  |  |
| *Plan B* |  | *Plan B* |
| Text |  | Text |
|  |  |  |
| *Das muss ich noch beachten* |
| Text |