

Checkliste. Für professionelles Verhandeln.

Vorbereiten ✓

Kläre Dein Mandat, Auftrag und Vollmacht, und wähle Dein Team!

Analysiere und bewerte Deine Beste Alternative zu einer Verhandlungsübereinkunft; verbessere sie wenn möglich!

Bilde eine Hypothese über die Beste Alternative (BATNA) der Gegenseite!

Benenne Deine Interessen und Prioritäten!

Überlege, welche Interessen die Gegenseite haben könnte!

Denke nach über Möglichkeiten für zusätzliche Wertschöpfung!

Analysiere Rahmenbedingungen und Verhandlungsnetzwerk!

Kläre Rollen, Aufgaben und Spielregeln in Deinem Verhandlungsteam!

Wert schaffen ✓ Wert verteilen ✓

Konzentriere Dich auf Interessen, nicht auf Positionen!

Frage! Höre zu! Lerne!

Überprüfe Deine Hypothesen über die Interessen der Gegenseite!

Beharre auf der Problemlösung, nicht auf Deinen Vorschlägen!

Sammele erst verschiedene Optionen und bewerte später!

Schaffe Optionen für Mehrwert zum beiderseitigen Nutzen, um den Kuchen grösser zu machen!

Prüfe die Einbindung von unabhängigen Dritten, um die Kommunikation zu verbessern!

Aber: Beachte auch die Verteilungsdimension!

Führe Standards und objektive Kriterien als Maßstab für die Verteilung ein!

Präsentiere ein strategisch günstiges 1. Angebot (x-plAn)!

Je mehr Interesse Du zeigst, desto mehr musst Du bezahlen!

Verhandle nach Möglichkeit über "Pakete"; nutze die Gelegenheit für Tauschgeschäfte!

Verhalte Dich stets so, dass die andere Seite Dir vertrauen kann!

Verwende "bedingte Klauseln" bei unsicheren Zukunftserwartungen!

Benenne unfaire Methoden! Setze Grenzen! Verhandle über die Spielregeln!

Aber: Prüfe, ob Du die Wertschöpfungspotentiale genutzt hast!

Umsetzen ✓

Formuliere die Vereinbarung klar und unmissverständlich! Kläre Differenzen in der Verhandlung!

Schließe nur Abkommen, mit denen der Andere leben kann!

Kläre ob die Vereinbarung verbindlich ist, oder Bedenkzeit, Widerrufsfrist oder Genehmigungsvorbehalt besteht!

Hilf Deinem Verhandlungspartner, das Abkommen zu ratifizieren!

Arbeite kontinuierlich an vertrauensvollen Beziehungen (Strategisches Beziehungsmanagement)!

Verknüpfe interne und externe Verhandlungen, um Deine Organisation mitzunehmen!

Vereinbare in der Übereinkunft das Verfahren zur Streitschlichtung! Benenne unabhängige Dritte als Schlichter oder Mediator!

Vereinbare während der Verhandlung schon Schritte zur Implementierung!

