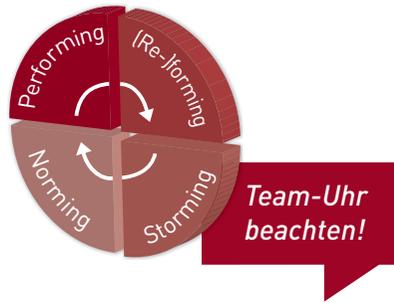


Checkliste.

Verhandeln im Team.



	Team arbeitsfähig machen	Kennenlernen	Moderation klären	Entscheidungsregeln klären	
	Sachliche Vorbereitung	Interessen analysieren (deren & eigene)	BATNA analysieren (deren & eigene)	Kreative Optionen entwickeln	Objektive Kriterien formulieren
	Strategische Vorbereitung	Strategie wählen	3. Verhandlungsdimension beachten	Entscheidung: 1. Angebot Wir? Die? Wie hoch? Wie begründet?	
	Teamabstimmung	Rollen klären Verhandlungsführer, Experte usw.	Spielregeln festlegen Rederecht, Auszeiten, Entscheidungen		
	Rhetorische Vorbereitung	Framing festlegen	Nutzenargumente formulieren	Eröffnungsstatement vorbereiten	





Checkliste. Für professionelles Verhandeln.

Für professionelles Verhandeln

Vorbereiten

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

Analysiere und bewerte Deine Sache/Alternative, zu einer Verhandlungsoption, um zu verstehen, wie wenn möglich!

Sieh eine Hypothese über die Sicht Alternative (BATNA) der Gegenseite!

Bessere Deal alternative! Überlege, wie Du Deine Gegenseite



Wert schaffen

Kommunikiere Dich auf, um nicht auf Positionen

Frage: Wie ist Dein Interesse? Überprüfe, wie Du Deine Interessen darstellst

Stimm dich an der Gegenseite an, um nicht auf Deine Positionen

Stimm Dich an der Gegenseite an, um nicht auf Deine Positionen



Wert verteilen

Entwickle Strategien, um Deine Interessen zu verteidigen

Entwickle Strategien, um Deine Interessen zu verteidigen

Entwickle Strategien, um Deine Interessen zu verteidigen



Umsetzen

Umsetze Deine Verhandlungsergebnisse

Umsetze Deine Verhandlungsergebnisse

