



Verhandlungsvorbereitung

1. Verhandlungsziele

2. Für jedes Verhandlungsziel

- ➔ Dahinterliegende Interessen
- ➔ Prioritäten
- ➔ Best Case (Optimum)
- ➔ Worst Case (Nullpunkt)
- ➔ Abbruchpunkt (Minimalpunkt)
- ➔ Zuerst gezeigte Position
- ➔ Erster Schritt

3. Für jedes Verhandlungsziel des Gegenübers

- ➔ Best Case (Optimum)
- ➔ Worst Case (Nullpunkt)
- ➔ Dahinterliegende Interessen
- ➔ Prioritäten
- ➔ Sein Abbruchpunkt (Minimalpunkt)

4. Verhandlungsspielraum

5. Kreative Ideen

- ➔ Optionen
- ➔ Bittere Pillen
- ➔ „Zucker!“

6. Setting

- ➔ Ort
- ➔ Teilnehmer
- ➔ Zeit
- ➔ Tagesordnung
- ➔ Sitzordnung
- ➔ Informationen
- ➔ Dokumentation