CHECKLISTE Verhandlungen

Effiziente Verhandlungsführung ist das Herzstück erfolgreicher Geschäftsabschlüsse und Übereinkünfte im Alltag. Sie verlangt eine Kombination aus Strategie, Empathie und einer fundierten Kenntnis, was beide Seiten motiviert. Unsere Checkliste dient als **Wegweiser durch den Verhandlungsprozess**, um sicherzustellen, dass alle wichtigen Aspekte berücksichtigt werden und Sie das bestmögliche Ergebnis erzielen.

INFORMATIONEN & MACHT

- ☐ Mögliche Deadlines, die auf die andere Seite wirken analysiert?
- ☐ Analyse durchgeführt: Was motiviert die andere Seite?
- ☐ Bewusstsein geschaffen: W*er braucht den anderen dringender*?

VORBEREITUNG

- ☐ Informationen recherchiert?
- ☐ Definiert, was ich der anderen Seite anbieten kann?
- ☐ Argumente vorbereitet?

ZIELE

- ☐ Realistisches Ziel definiert?
- ☐ Limit/ Maximum definiert?

ANGEBOT

- ☐ Das erste Angebot vorbereitet?
- ☐ Das erste Angebot ist rational begründbar?

ENTSCHEIDER

- ☐ Entscheider identifiziert?
- ☐ Einflussnehmer identifiziert?

ARGUMENTATION

- ☐ Argumente vorbereitet?
- ☐ Argumente herausgearbeitet:

  Warum soll die andere Seite mir geben, was ich will?

KONZESSIONEN

- ☐ Interessen (Motivatoren) der anderen Seite identifiziert?
- ☐ Konzessionen nach eigenen Kosten sortiert?

KONTAKT

Dr. Raphael Schoen
Director/ Senior Advisor Negotiation

SCHOEN - VERHANDLUNGSINSTITUT
Schönfließerstrasse 21
10439 Berlin

030 44 71 96 44
info@schoen-negotiation.com
www.schoen-negotiation.com

The material contained within this document constitutes the intellectual property of SCHOEN-NEGOTIATION INSTITUTE and is protected under relevant copyright statutes. Any dissemination or replication of these concepts, in whole or in part, to any third party is strictly prohibited without the explicit written consent of SCHOEN-NEGOTIATION INSTITUTE.