



VERHANDLUNG CHECKLISTE

VETACADEMY

CHECKLIST

1. BATNA (= best alternative to negotiated agreement)

Was wirst du tun, wenn du dich nicht mit der anderen Partei einigen kannst?
Mit anderen Worten: Was ist deine beste Alternative zu einer ausgehandelten Vereinbarung?

2. Verbesserung von BATNA

Wenn dein BATNA schwach oder unattraktiv erscheint, was könntest du tun, um es zu stärken oder zu verbessern?

3. Annäherung

Welche Art von Verhandlungsprozess möchtest du erreichen: kollaborativ (interessenbasiert) oder wettbewerbsorientiert (positionell)?

4. Fragen

Liste die Themen auf, zu welchen du mit der anderen Partei auf einen Nenner kommen möchtest?

Dein Anliegen (persönlich, beruflich)	Mögliche Anliegen

5. Position versus Interesse

Bring jedes Thema nach bestem Wissen und Gewissen zum Ausdruck, sowohl als Position als auch als Interesse. Bereite dich gut vor!

Position	Interesse

6. Optionen

Wenn dies eine kooperative Verhandlung sein soll, dann entwickle für jedes Interesse mindestens zwei Optionen. Bereite sie gut vor, damit du parat bist sie während der Verhandlung zur Sprache zu bringen.

Interessen	Mögliche Optionen

7. Objektive Kriterien

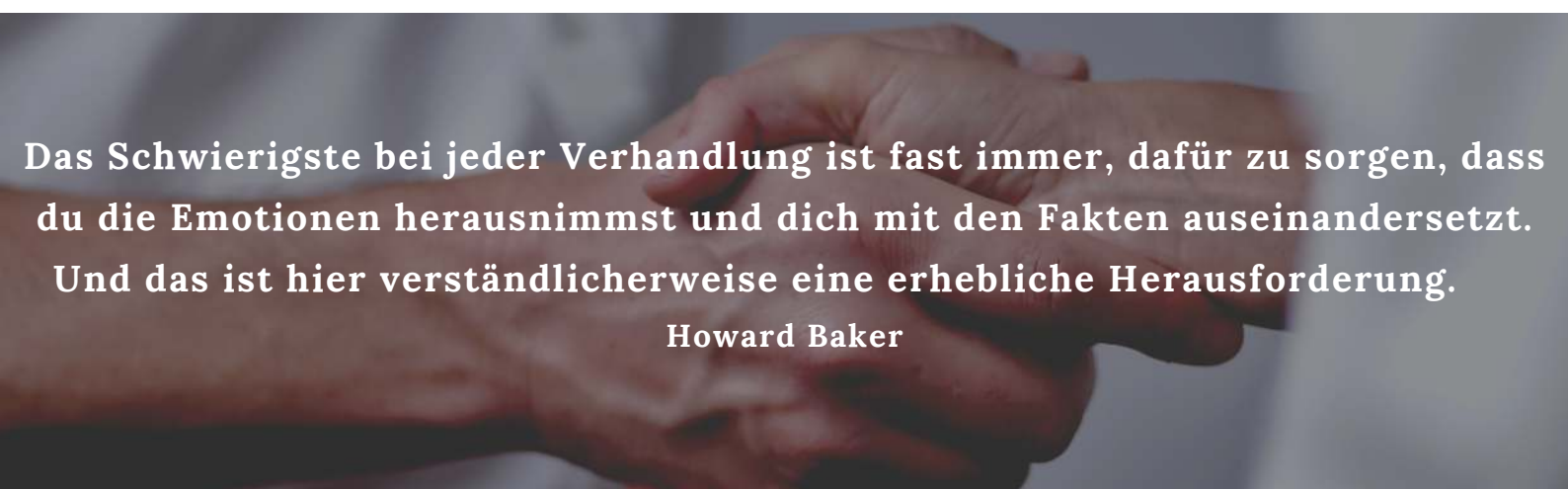
Stell dir vor, du und die andere Partei haben eine gute Liste von Optionen entwickelt, die den Interessen beider Parteien Rechnung tragen könnte. Was sind die Merkmale der besten Optionen? Einige Kriterien, die es zu berücksichtigen gilt, sind: Einfachheit der Implementierung, Kosten, Akzeptanz gegenüber anderen Interessengruppen, einfache Kommunikationswege, Einhaltung offizieller Regeln.

8. Rapport

Wie kannst du eine Atmosphäre des Vertrauens und Verständnisses herstellen? Wie kannst du mit Hilfe von körpersprachlichen Signalen und Kommunikationstechniken einen guten Draht herstellen und Sympathie zu erzeugen?

9 . Entdecke

Entwickle eine Liste von Fragen, die du stellen kannst, um so viel wie möglich über die Interessen der anderen Partei zu erfahren.



Das Schwierigste bei jeder Verhandlung ist fast immer, dafür zu sorgen, dass du die Emotionen herausnimmst und dich mit den Fakten auseinandersetzt. Und das ist hier verständlicherweise eine erhebliche Herausforderung.

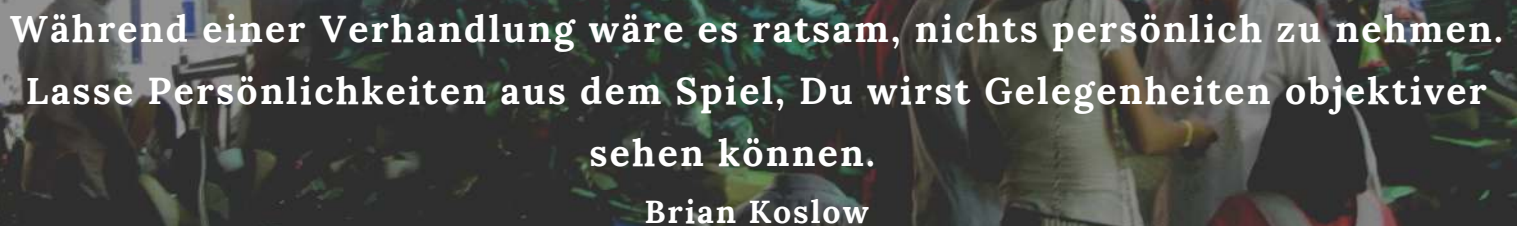
Howard Baker

10. Vereinbarung

Welche Optionen wirst Du auf den Tisch legen? Wie wirst Du die andere Partei dazu bringen sich an einem kreativen Brainstorming zu beteiligen, um noch mehr Optionen zu entwickeln? Wie willst Du vorschlagen, gemeinsam objektive Kriterien zu entwickeln? Was kannst Du sagen um die andere Partei zu beruhigen?

11. Abschluß

Was kannst Du tun, um Dich an eine gründliche Überprüfung und Zusammenfassung aller Vereinbarungen, Eure Erwartungen aneinander und die Definition für zukünftige Rollen zu erinnern?



Während einer Verhandlung wäre es ratsam, nichts persönlich zu nehmen.
Lasse Persönlichkeiten aus dem Spiel, Du wirst Gelegenheiten objektiver
sehen können.
Brian Koslow

12. Auswertung

Hast Du angesichts des von Dir entwickelten Plans immer noch das Gefühl, dass

1. Alle Deine Interessen berücksichtigt werden?
2. Der Ansatz, den Du wählen wirst, für Dich angenehm sein wird?
3. Du eine Vorstellung davon hast, welche Positionen oder Interessen die andere Partei vertreten wird?
4. Du bereit dazu bist, die anderen Positionen in Interessen umzusetzen?
5. Du bereit bist, offene Sondierungsfragen zu stellen?
6. Du einige potentielle Optionen identifiziert hast, die in Betracht gezogen werden könnten?
7. Du bereit bist, einige objektive Kriterien für die Bewertung vorzuschlagen?
8. Du Deine BATNA kennst?