

Checkliste: So gelingen Verhandlungen

Die Checkliste unterstützt Sie bei der Vorbereitung und Durchführung einer Verhandlung.

1. Vorbereitung

Verhandlungsziele und Informationen

- Mit welchen Zielen (Maximal- und Minimalziel) gehen Sie in die Verhandlung?
- Gibt es mehr als einen Weg, Ihr gewünschtes Ergebnis zu erzielen?
Was könnte schlimmstenfalls geschehen?
- Warum streben Sie dieses Ergebnis an? Was bedeutet es für Sie?
- Wo liegen Ihre Grenzen – wo werden Sie hart bleiben (müssen)?

Analyse des Verhandlungspartners

- Was will die Gegenseite vermutlich erreichen und weshalb?
- Was würde die Gegenseite verlieren, wenn sie ihre Ziele nicht erreicht?
- Welche Forderungen wird der Verhandlungspartner stellen und wie können Sie diesen entgegenkommen?

Festlegen der Verhandlungsstrategie

- Welche gemeinsamen Interessen gibt es? Wie soll das Verhältnis nach der Verhandlung sein?
- Welche Verhandlungsstrategie wählen Sie (siehe Abbildung 02)?

2. Begrüssung und Einleitung

- Wurden alle anwesenden Personen einander vorgestellt (inkl. Rollenklärung)?
- Wie gehen Sie auf den Verhandlungspartner zu?

3. Informationsphase

- Wie ist Ihr Verhandlungsrahmen bezüglich Menge, Qualität, Termine, Preise?
- Welches ist Ihr maximaler Verzicht?

4. Kernphase

- Welchen Nutzen erwartet Ihr Verhandlungspartner und welchen Nutzen können Sie ihm bieten? Wie können Sie Ihren eigenen Nutzen vergrössern?

5. Ergebnis

Einigung erzielen

- Welche Differenzen gibt es, welche Gemeinsamkeiten?
- Wo ist ein Kompromiss möglich, wo nicht? Welche Argumente haben Sie?

Ein Scheitern verhindern

- Welche Folgen hätte ein Scheitern der Verhandlung?
Wie sieht Ihre beste Ausstiegsalternative aus?
- Womit könnten Sie Ihren Verhandlungspartner warnen?

6. Abschied

- Haben Sie alle Angaben, um die vereinbarten Leistungen zu erbringen?
- Haben Sie die Ergebnisse zusammengefasst und sich von allen verabschiedet?
- Wie halten Sie den Kontakt zum Kunden in der nun folgenden Zeit?

Diese Checkliste steht Ihnen unter postfinance.ch/ku zur Verfügung.

ku – Führung von Kleinunternehmen

Herausgegeben von PostFinance in Zusammenarbeit mit KMU-HSG