

Sicher verhandeln

Deine Verhandlungsposition wird klarer, wenn du deine Interessen, Grenzen und Alternativen kennst. Diese Fragen helfen dir, dich vorzubereiten und nicht nur auf einzelne Forderungen zu reagieren.

Verstehen & Einordnen

1. Was möchte ich wirklich erreichen?
2. Was ist mir besonders wichtig?
3. Wo kann ich Zugeständnisse machen?
4. Wo liegt meine klare Grenze?
5. Was könnte der anderen Seite wichtig sein?

Weiterdenken & verändern

1. Welche Interessen haben wir gemeinsam?
2. Welche Alternativen habe ich?
3. Was möchte ich vorher noch klären?
4. Wo sollte ich genauer nachfragen?
5. Welches Ergebnis wäre für beide tragbar?



Mein nächster Schritt

Was muss ich wissen, bevor ich an den Verhandlungstisch gehe?



Bis wann?



Wer kann mich unterstützen?