

Vorbereitung meiner Verhandlung

am:

mit:

über:

Meine **Beste Alternative**, wenn es zu keiner Einigung kommt ist:

Die **Beste Alternative** der Verhandlungspartner könnte sein:

Wie behandle ich die **Sache**, wie die **Person**:

Wie kann ich eine **gute Beziehung / Vertrauen** zum Verhandlungspartner aufbauen:

Meine Interessen / Ziele / Wünsche / Limits sind:

Die **Interessen** der **Verhandlungs-Partner** sind wahrscheinlich:

Was könnte ein **heimlicher / emotionaler Gewinn** meiner Verhandlungspartner sein?

Welche **Optionen habe** ich schon:

Welche **Optionen können** noch entwickelt werden:

Folgende **Maßstäbe / Kriterien** können herangezogen werden um die **Legitimität** meiner Interessen zu unterstreichen:

Wozu bin ich bereit **mich zu verpflichten** um einen Abschluss zu bekommen:

Welche Art der **Verpflichtung** erwarte ich von meinem Verhandlungspartner:

Wer sind die weiteren **Stakeholder**?

Wer hat noch ein Interesse an dieser Verhandlung oder beeinflusst diese?

Wer **profitiert** von einer Einigung / wer von einer Nicht-Einigung?

Wie sieht die **Machtverteilung** in der Verhandlungssituation aus?

Wie sieht die **rechtliche Situation** in der Verhandlungssituation aus?