



Q&A

Wie schaffe ich einen guten Einstieg in eine Verhandlung?

Small Talk, Empathie zeigen für die Situation des anderen, gute Beziehungsebene herstellen, positive Emotionalisierung, Komplimente & Wertschätzung ausdrücken

Welches Rüstzeug sollte ich mitbringen, welche Überlegungen im Vorfeld?

Gute inhaltliche Vorbereitung, kenne deinen Verhandlungsgegenstand, Optionen & Szenarien – wenn, dann, BATNA – wann steige ich aus?

Was kann ich machen, wenn ich merke, dass mich mein Verhandlungspartner einschüchtern will?

Locker bleiben und es dann – auf der Metaebene ansprechen, hinterfragen was der Andere damit bezwecken will, hinweisen darauf, dass der Gegenstand der Verhandlung eh schon schwierig genug ist und eine schlechte Atmosphäre es nicht besser macht

Muss ich sofort bei der ersten Verhandlung einwilligen, oder ist es besser Bedenkzeit zu beanspruchen?

kommt darauf an, wenn das Ergebnis günstig ist und innerhalb des gesteckten Zielrahmens (ZOPA) liegt, dann ja. Wenn nicht, dann vertagen.

Ein paar Tipps zum richtigen Wording: Welche Formulierungen sollte man meiden? Welche Formulierungen sollte ich mir zurechtlegen?

unbedingt sollte man das Wort ABER vermeiden und durch UND ersetzen.

Keine Drohungen



Wie soll ich reagieren, wenn mir erklärt wird, dass eh keine Überstunden anfallen und auch nicht bezahlt werden?

Das als ein Szenario betrachten und die Konsequenzen mit dem Anderen durchspielen, so dass klar wird was dann passieren wird.

Wenn die Konsequenzen nicht wünschenswert erscheinen, dann gemeinsam Alternativen erarbeiten

Wer gibt zuerst - sprich: Sagt der Arbeitgeber, was er bereit ist zu zahlen od. ist es besser, wenn ich erst meine Forderung stelle?

Kommt darauf an. Am besten ist es gar keine Forderungen zu stellen, sondern gemeinsam das Budget und andere Fakten zu klären und daraus mögliche Lösungen abzuleiten.

Wie soll ich reagieren, wenn ich mit fixe Tatsachen konfrontiert werde? Z. B. Wir haben kein Geld, ein fixes Budget steht zum Projekt zur Verfügung. Dann ist eine Verhandlung fast unmöglich....

am besten erklären was für dieses Budget zu haben ist und was sich ändert, wenn entweder weniger Qualität geliefert wird oder mehr Budget zur Verfügung steht.

Der Unterschied von Gagen und Filmbudget Verhandlungen? Gibt es überhaupt?

ja gibt es. Gagen richten sich nach dem Marktwert und der Austauschbarkeit des Schauspielers. Filmbudgets unterliegen einer anderen Dynamik.

Was können wir von schlechten Verhandlungen lernen, und wie können wir das nächste Mal besser machen?

am besten **nach** der Verhandlung aufschreiben was gut und schlecht gelaufen ist und mit Kollegen besprechen und planen was man wieder so oder anders machen möchte.