

# Sich auf die Verhandlung einstellen

Sie gehen immer mit bestimmten Erwartungen in eine Verhandlung. Diese Erwartungen sollten Sie klar definieren, Ihre eigene Position bestimmen und Ihre Ziele festschreiben.

*In Verhandlungen sollten Sie immer wissen, was Sie wollen.*



## BEI DEM THEMA GEHT ES UM DIE FRAGEN:

- Warum sollten Sie sich intensiv mit dem Thema der Verhandlung und seinen Aspekten beschäftigen?
- Wie bestimmen Sie Ihre eigene Position?
- Wie sollten die Ziele beschaffen sein, die Sie für sich setzen?
- Wie klären Sie die Position Ihrer Verhandlungspartner?



**Wie bereiten Sie sich inhaltlich auf Verhandlungen vor?**

**Womit haben Sie gute Erfahrungen gemacht? Wo gibt es schon einmal Schwierigkeiten?**

## Keywords

Argumentationslinie Hintergrundwissen Position der Verhandlungspartner  
Primärinformationen Qualität der Daten S.M.A.R.T.-Technik  
Sekundärinformationen Ziele



## Nehmen Sie eine Analyse des Verhandlungsgegenstands vor

Worum geht es bei der Verhandlung? Bei jeder Verhandlung steht ein bestimmtes Thema im Mittelpunkt. Zu dem Thema soll eine Entscheidung gefällt werden. Verschiedene Interessen sind im Spiel.

Beschäftigen Sie sich mit dem Thema, so intensiv wie möglich und so eingehend wie nötig.



### Warum ist das wichtig?

Ein gutes **Hintergrundwissen** kann in Verhandlungen von ausschlaggebender Bedeutung sein. Immer wenn Sie argumentieren, sollten Sie Ihre Argumentation mit Fakten untermauern können. Immer wenn Ihre Verhandlungspartner Argumente oder Einwände einbringen, sollten Sie sie auf deren Aussagekraft und Schlüssigkeit hin überprüfen können.

Vielleicht können Sie nachweisen, dass ein Vorschlag bereits früher einmal umgesetzt wurde und er in der Praxis zu Schwierigkeiten geführt hat. Vielleicht können Sie nach entsprechenden Vorgesprächen deutlich machen, dass die geforderte Umsetzung eines Projektes wahrscheinlich an der fehlenden Motivation oder an den fehlenden Fachkenntnissen der Betroffenen scheitern dürfte.

Deshalb sollten Sie erst einmal eine Analyse vornehmen:

- Welche Informationen besitzen Sie zum Verhandlungsgegenstand?
- Reichen diese Informationen?

Daraus ergeben sich dann die Fragen:

- Woher bekommen Sie zusätzliche Informationen?
- Sind die Informanten verlässlich?
- Wer hat sich mit der Sache beschäftigt?
- Welche Fragen haben Sie an diese Person?