

Checkliste

Professionelle Verhandlungsvorbereitung



Nutzen Sie unsere exklusive Checkliste, um Ihre Verhandlungsfähigkeit zu verbessern und typische Stolperfallen zu vermeiden.

1. Ziele und Strategie definieren

- Was will ich erreichen?
- Welche Alternativen sind akzeptabel?
- Wo ziehe ich meine rote Linie?

2. Interessen des Gegenübers verstehen

- Was könnte meinem Verhandlungspartner wichtig sein?
- Gibt es gemeinsame Interessen oder Ziele?
- Welche Einwänden könnten kommen?

3. Szenarien durchspielen

- Entwickeln Sie drei mögliche Szenarien (Best Case, Worst Case, Kompromiss)
- Üben Sie, auf Einwände souverän zu reagieren

4. Emotionale Kontrolle vorbereiten

- Welche Emotionen könnten bei mir hochkommen?
- Wie bleibe ich ruhig und präsent? (Atmung, mentale Pausen, klare Struktur)

5. Gesprächsführung – So bleiben Sie souverän

- Starten Sie mit offenen Fragen. ("Was ist Ihnen wichtig?")
- Hören Sie aktiv zu und fassen Sie die Aussagen Ihres Gegenübers zusammen
- Vermeiden Sie impulsive Reaktionen – verschaffen Sie sich Zeit, wenn nötig
- Fassen Sie das Ergebnis klar zusammen und halten Sie es schriftlich fest

Sie wollen tiefer einsteigen?

Vereinbaren Sie jetzt ein unverbindliches Gespräch!



Sie haben weitere Führungsfragen?
Dann melden Sie sich bei uns:

T +49 72 72 - 91 608
f.metz@bg-palatina.de
www.transitioncoaching.com