



Fragebogen zur Identifikation des aktuellen Trainingsbedarfes im Bereich Verhandlungsmanagement

Anmerkung:

Dieser Fragebogen ist ausgerichtet auf einen Teilnehmerkreis, welcher bereits über erste Verhandlungserfahrungen verfügt.

Für Anfänger und Verhandlungsprofis empfehlen sich Maßnahmen, die jeweils auf die speziellen Bedarfe ausgerichtet sind.

Gerne stehe ich Ihnen in jedem Fall beratend zur Seite und entwickle gemeinsam mit Ihnen die Maßnahme, die Ihnen den besten Nutzen bietet.

Ihre **Therese Knoll**

Sehr wichtig wichtig unwichtig

1 Grundlagen der Verhandlungsführung

1.1	Persönliche Einstellung zur Verhandlungsaufgabe	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1.2	Eigenschaften eines erfolgreichen Verhandlungsführers	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1.3	Wertschätzung Ihrer Verhandlungspartner als Erfolgsfaktor	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1.4	Definition und Identifikation von Macht (-verhältnis)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1.5	Ein Verhandlungsführer für alle Ebenen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1.6	Strategie und Taktik in Verhandlungen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

2 Verhandlungsvorbereitung

2.1	Verhandlungsziele identifizieren und definieren	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.2	Analyse der Ausgangslage	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.3	Entwicklung der Verhandlungsstrategie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.4	Strategien bei ungleichen „Machtverhältnissen“	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.5	Erarbeitung des Verhandlungsdrehbuches	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.6	Absicherung der „worst case“ Szenarien	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.7	Kommunikation im Unternehmen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.8	Umgang mit Zeitdruck	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.9	Merkmale der Verhandlungspersönlichkeiten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.10	Verhandlungsstile kennen und einsetzen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.11	Organisation der Verhandlung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.12	Rollenverteilung in der Verhandlung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Sehr wichtig wichtig unwichtig

3 Verhandlungsdurchführung

3.1	Rolle und Aufgabe des Verhandlungsführers	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.2	Rolle und Aufgaben der Beisitzer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.3	Umsetzung des Verhandlungsdrehbuchs			
3.3.1	Zielführende Kommunikation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.3.2	Umgang mit Emotionen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.3.3	Vermeidung von Nebenkriegsschauplätzen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.3.4	Behandlung der Einwände	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.3.5	Umgang mit Angriffen und Drohungen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.4	Umgang mit Ungeplantem			
3.4.1	Plötzlich in einer Sackgasse	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.4.2	Neue Situation, neue Argumente, neue Informationen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.4.3	Emotionen eskalieren	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.4.4	Querschüsse aus den eigenen Reihen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.5	Verhandlungsergebnisse sammeln	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.6	Umgangsformen während der Verhandlung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.7	Regeln der Beendigung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

4 Technik (Handwerkszeug) in einer Verhandlung

- | | | | | |
|-------|---|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 4.1 | „To Do’s“ und „no goes“ während einer Verhandlung | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4.2 | Zielführende Rhetorik | | | |
| 4.2.1 | Gewaltfreie Sprache | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4.2.2 | Fragetechniken | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4.2.3 | Fragen versus Aussagen | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4.2.4 | Einsatz von Stimmmodifikationen | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4.2.5 | Forderungen stellen und Forderungen begegnen | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4.2.6 | Mit dem Körper sprechen | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4.2.7 | Die Macht des Schweigens | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4.3 | Argumente finden und aufbauen | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4.4 | Führung erlangen und innehaben | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4.5 | Sinn und Unsinn von „Checklisten“ | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4.6 | Mythen und Weisheiten, die unglücklich machen | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

5 Verhandlungsnachbereitung

- | | | | | |
|-----|---|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 5.1 | Sicherstellung und Kommunikation der Ergebnisse | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 5.2 | Stärken und Schwächen Analyse des Verhandlungsverlaufs | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 5.3 | Stärken und Schwächen Analyse der persönlichen Verhandlungsdurchführung | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 5.4 | Identifizierung möglicher Entwicklungspotenziale | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 5.5 | Nach der Verhandlung ist vor der Verhandlung | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |