

# Raster zur taktischen Verhandlungsvorbereitung

Allgemeines		
Thema, Anlass, Problem: .....		
.....		
Verhandlungsart:	<input type="checkbox"/> Beziehung	<input type="checkbox"/> Konflikt
Verhandlungspartner:	.....	entscheidet: ja   nein
Einstellung zu mir: -   o   +	zu meiner Firma: -   o   +	zum Thema: -   o   +
Einstieg		
Smalltalk-Themen: .....		
.....		
Ziele		
Minimalziel: .....		
Realziel: .....		
Maximalziel: .....		
Meine Interessen/Bedürfnisse: .....		
.....		
Interessen/Bedürfnisse Gegenseite: .....		
.....		
Taktische Mittel		
Erstvorschlag:	<input type="checkbox"/> offensiv	<input type="checkbox"/> defensiv
Asse:	.....	
.....		
Mögliche Zugeständnisse:	.....	
.....		
Exit-Strategien		
Exit-Point:	.....	
Plan B:	.....	
Taktik		
Meine Taktik: .....		
.....		
.....		
Mögliche Stolpersteine: .....		
.....		