

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:		
.....		