

# Gesprächs- und Verhandlungsführung

## Repetitions- und Vertiefungsfragen

*Die Lösungen werden am Schluss des 2. Tages abgegeben*

### Fragen

1. Nennen Sie eine Situation, in der es wichtig ist, eine interne Abteilung in eine Verhandlung miteinzubeziehen.

.....

.....

.....

.....

.....

2. Was alles gehört zu einer guten Verhandlungsvorbereitung?

.....

.....

.....

.....

.....

3. Welche Verantwortung trägt die Beschaffung bei Verhandlungen in Handelsunternehmen?

.....

.....

.....

.....

.....

4. Wie wirkt sich die Marktsituation auf die Verhandlungsposition aus?

.....

.....

.....

.....

.....

5. Welche drei Verhandlungsziele müssen bei jeder Verhandlung im Vorfeld definiert werden?

.....

.....

.....

.....

.....

6. Was ist bei Verhandlungen betreffend einem allfälligen «Plan B» wichtig?

.....

.....

.....

.....

.....

7. Welche Punkte gehören in eine Verhandlungs-Agenda?

.....

.....

.....

.....

.....

8. Welches Gewicht fällt in Verhandlungen der nonverbalen Kommunikation zu?

.....

.....

.....

.....

.....

9. Was bedeutet das «Sender-Empfänger-Modell» für Verhandlungen?

.....

.....

.....

.....

.....

10. Welches Gewicht fällt in Verhandlungen mit langfristigen Partnern der Beziehungsebene zu?

.....

.....

.....

.....

.....

11. Was kann in Verhandlungen mit Fragen erreicht werden?

.....

.....

.....

.....

.....

12. Nennen Sie eine Situation, in der man in einer Verhandlung schweigen sollte.

.....

.....

.....

.....

.....

13. In welchen Verhandlungssituationen ist es sinnvoll, aus Beschaffungssicht ein Win-lose-Resultat anzustreben?

.....

.....

.....

.....

.....

14. Wie wirkt sich der erste Eindruck auf den Verlauf einer Verhandlung aus und was wirkt in diesem ersten Moment des Zusammentreffens positiv?

.....

.....

.....

.....

.....

15. Was bedeutet interkulturelle Kompetenz?

.....

.....

.....

.....

16. Welchen dreifachen Nutzen bringt aktives Zuhören in Verhandlungen?

.....

.....

.....

.....

.....

17. Worauf zielt die Nutzenargumentation ab?

.....

.....

.....

.....

.....

18. An welchem Zeitpunkt sollen in Verhandlungen Zugeständnisse gemacht werden?

.....

.....

.....

.....

.....

19. Wann ist eine offensive Verhandlungsstrategie und damit das Nennen des Erstgebots angebracht?

.....

.....

.....

.....

.....

20. Wie lautet der zentrale Leitsatz des Harvard-Konzepts und wie wirkt er sich auf die Verhandlungsführung aus?

.....

.....

.....

.....

.....

21. Welche Varianten gibt es in Verhandlungen zum Umgang mit Provokationen?

.....

.....

.....

.....

.....

22. Nennen Sie ein Beispiel für eine Abschlussfrage.

.....

.....

.....

.....

.....

23. Wann und warum ist es sinnvoll, ein schriftliches Verhandlungsprotokoll zu erstellen?

.....

.....

.....

.....

.....

24. Was ist besonders wichtig bezüglich schriftlichem Festhalten von in Verhandlungen getroffenen Vereinbarungen?

.....

.....

.....

.....

.....

25. Welcher Frage sollte die Planung der weiteren Schritte nach erfolgreichem Verhandlungsabschluss folgen?

.....

.....

.....

.....

.....

26. Welcher Nutzen resultiert aus einer Reflexion des eigenen Verhaltens nach einer Verhandlung?

.....

.....

.....

.....

.....

27. Was ist wichtig, bevor die beiden Verhandlungsparteien nach getroffener Vereinbarung auseinandergehen?

.....

.....

.....

.....