

CHECKLISTE: ZIELFORMULIERUNG FÜR EINE VERHANDLUNG

Datum:.....

Teilnehmer:.....

Ort:.....

Was ist mein Hauptziel bei der Besprechung?.....

Welche Punkte können/müssen zur Sprache kommen?.....

Welche Entscheidungen können/müssen getroffen werden?.....

Was muss ich erreichen (Muss-Ziel)?.....

Was möchte ich erreichen (Wunsch-Ziel)?.....

Was muss ich vermeiden?.....

Was möchte ich vermeiden?.....

Was muss mein Gesprächspartner erreichen?.....

Was möchte mein Gesprächspartner erreichen?.....

Was muss mein Gesprächspartner vermeiden?.....

Was möchte mein Gesprächspartner vermeiden?.....

Wo liegen unsere möglichen Zielkonflikte?.....

Wo fehlen noch Informationen:.....

Alle vorhersehbaren Möglichkeiten sind durch die Formulierung der Muss- und Wunsch-Ziele für ein Gespräch durchdacht. Die Ziele sind festgelegt. Wenn die Ziele hingegen nur konfus in unserer Vorstellung existieren, dann kann es zu Verwirrung kommen.

Tipp: Spielen Sie diese Vorbereitung nicht nur für sich selbst, sondern auch für Ihren Verhandlungspartner durch!