

CHECKLISTE: 20 Fragen

1. Worum geht es genau?

Kurzbeschreibung des Themas:

2. Wie ist die Ist-Situation in diesem Thema?

3. Was ist Ihr Ziel?

4. Welche Erwartungen und Vorstellungen verbinden Sie mit dem Zustand der Zielerreichung?

5. Was ist dabei der Idealzustand?

6. Was sind alternativ denkbare Ergebnisse?

7. Was müssen Sie erreichen?

8. Was ist Ihre Ausgangsposition?

9. Welche Erwartungen hat Ihr Verhandlungspartner?

10. Welche Fakten liegen vor?

11. Welche Informationen müssen Sie noch einholen?

12. Welche Folgen müssen Sie berücksichtigen?

13. Welchen Nutzen oder welche Vorteile haben Sie im Ist-Zustand bzw. wenn Sie Ihr Ziel erreichen?

14. Welchen Nutzen oder welche Vorteile hat Ihr Verhandlungspartner im Ist-Zustand bzw. wenn er sein Ziel erreicht?

15. Mit welchen Gegenargumenten müssen Sie rechnen?

16. Wie können Sie diesen erfolgreich begegnen?

17. Welche Stärken haben Sie, Ihr Ziel zu erreichen?

18. Welche Risiken bestehen, dass Sie Ihr Ziel nicht erreichen?

19. Wer kann Sie bei der Verhandlung bzw. bei der Vorbereitung darauf unterstützen?