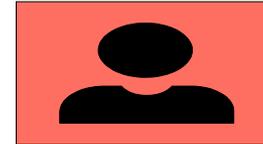
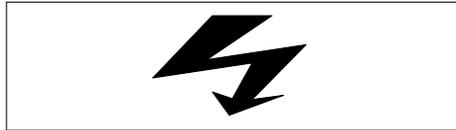
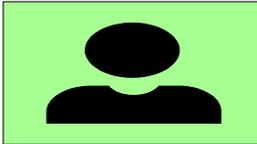


Die 4-W-Formel



Was will ich erreichen?

sobi Ansichtsexemplar

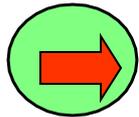
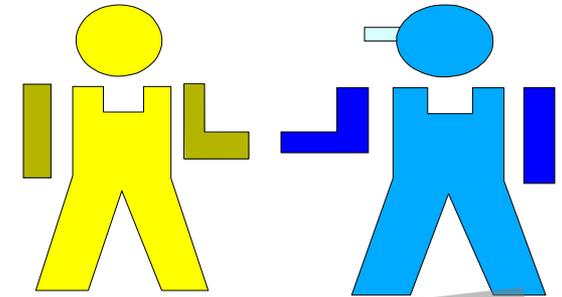
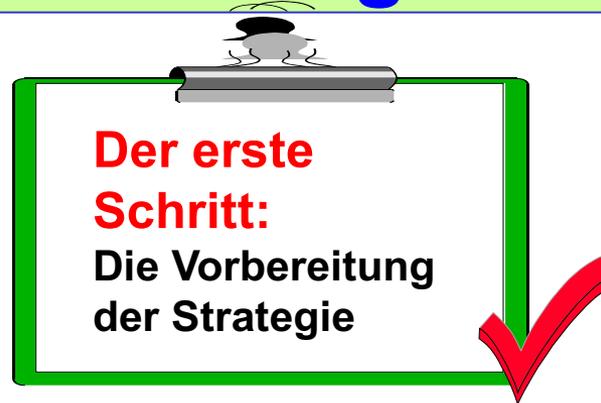
Wie muss ich argumentieren?

Welche Einwände kommen?

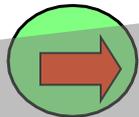
Wie kann ich sie widerlegen?



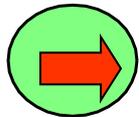
Checkliste zur Planung einer Verhandlung



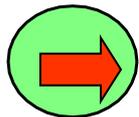
Welche Ziele wollen wir erreichen? Nach IST/SOLL Vergleich bitte das Ziel bestimmen



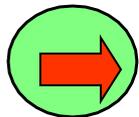
Wie ist unsere Maximal – und wie unsere Minimalposition?



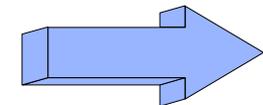
Welche Ziele werden die Arbeitgeber anstreben?



Wie weit können sie uns entgegenkommen?

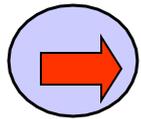
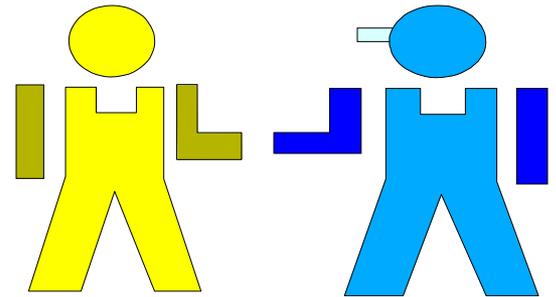


Können wir Tauschgeschäfte machen?

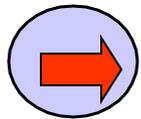


Checkliste zur Planung einer Verhandlung

Der zweite Schritt:
Die Vorbereitung in
Sachlich – taktischer
Hinsicht

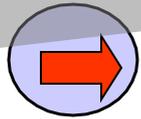


Sind alle Daten zur Beurteilung des Sachverhalts vorhanden?

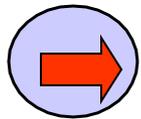


Können wir alle Daten allein auswerten oder benötigen wir ein(e)n Fachfrau/mann?

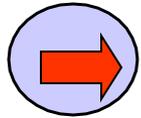
sobi Ansichtsexemplar



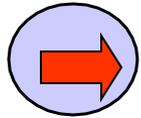
Wie müssen wir den Tatbestand juristisch beurteilen?
(Kommentar, aktuelle Rechtsprechung)



Brauchen wir Beratung durch die Gewerkschaft?



Strategie für Tauschgeschäfte festlegen!

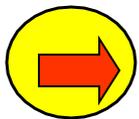
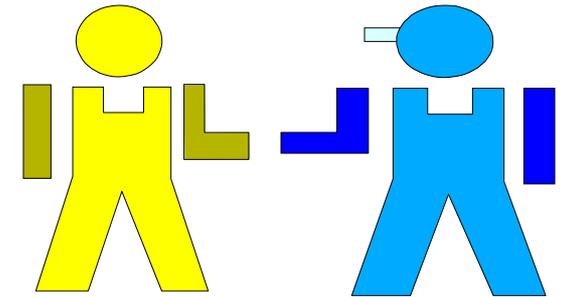


Welche Rollenverteilung nehmen wir intern vor?

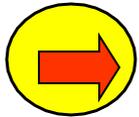


Checkliste zur Planung einer Verhandlung

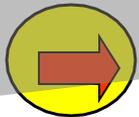
Der dritte Schritt:
Die Vorbereitung in
zwischenmenschlicher
Hinsicht



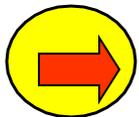
Mit welchem Menschentyp müssen wir rechnen?



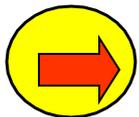
Was für eine Atmosphäre wollen wir herstellen?



Wollen wir die Rollenverteilung mit unterschiedlichen Stilen?
(freundlich/normal/knallhart)



Wie können wir die Verhandlungsführung
in die Hand bekommen und bis zum Ende behalten?



An welchen Punkten wollen wir eine offensive
bzw. eine passive Verhandlungsführung?

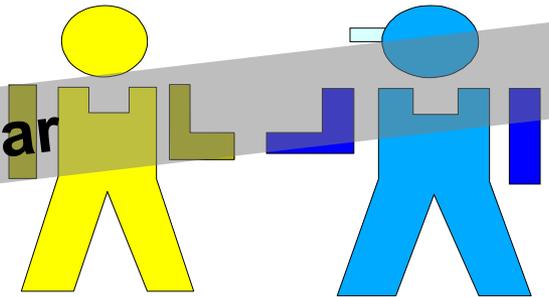


Wer fragt, der führt - 1

Die Fragetechnik ist ein wichtiges Verhandlungsinstrument. Mit Fragen kann man ein Gespräch direktiv führen.

Die **offene Frage** lässt alles offen. Sie zwingt den Verhandlungspartner ausführlich Stellung zu nehmen. Sie beginnt mit einem "W".

sobi Ansichtsexemplar



- Wie sehen Sie das?
- Welche Möglichkeiten ziehen Sie in Betracht?
- Was verstehen Sie darunter?
- Wozu verwenden Sie das?

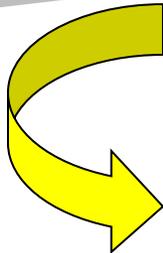
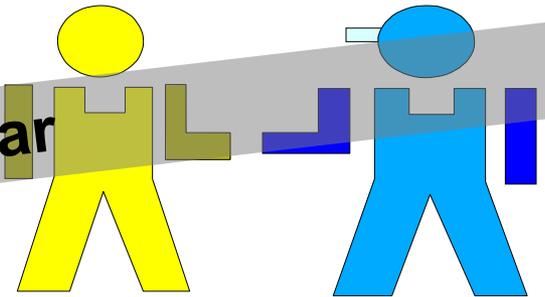


Wer fragt, der führt - 2

Die Fragetechnik ist ein wichtiges Verhandlungsinstrument. Mit Fragen kann man ein Gespräch direktiv führen

Die **geschlossene Frage** ermöglicht als Antwort nur ein "Ja" oder ein "Nein". Allenfalls ist noch ein "Vielleicht" möglich

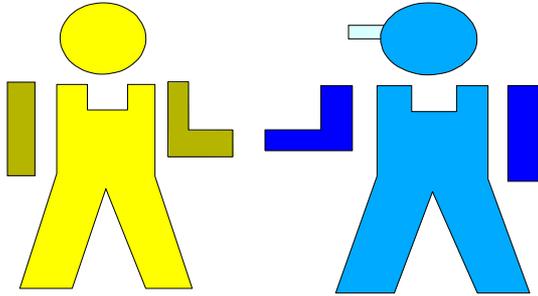
sobi Ansichtsexemplar



- Sehen Sie das auch so, dass durch die hohe Arbeitsbelastung der Krankenstand höher wird?
- Ziehen Sie die Möglichkeit in Betracht, die Arbeiten außerhalb Ihres Hauses zu vergeben?
- Verwenden Sie das Personalinformationssystem zur Kontrolle der Mitarbeiter?



Misstrauen Sie folgenden Äußerungen:



Wir benötigen noch etwas Zeit...
Wir müssen uns das noch in Ruhe überlegen...
Wir müssen das zuerst noch Herrn unterbreiten...
Ich kann das nicht alleine entscheiden...
Wir wollen nichts überstürzen...



sobi Ansichtsexemplar

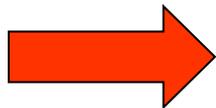
Wir werden uns sicher einigen...
Wir haben die gleichen Interessen wie Sie...
Auch uns ist daran gelegen...



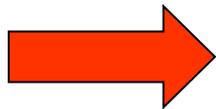
Es fehlen noch einige wichtige Informationen...
Wir müssen das noch im Detail abklären...
Es kommt noch auf verschiedene andere Punkte an...
Wir wollen erst einmal abwarten, wie die Zukunft wird...
Wir können jetzt noch nicht sagen, wann das sein wird...



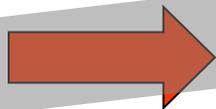
Taktische Mittel und Verhaltensregeln



Verhandlungspausen



Verhandlungsunterbrechungen

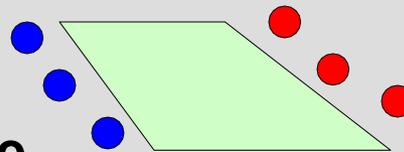


Gemeinsame Beratung nach
einer Verhandlung



Verhandlungsergebnisse
festhalten

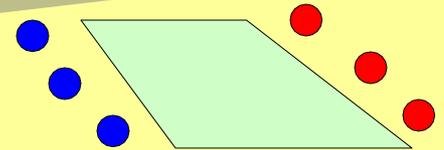
sobi Ansichtsexemplar



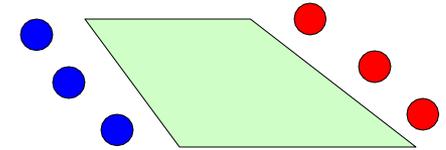
Ruhe bewahren

- ➔ Nehmen Sie nicht jede Äußerung Ihrer Verhandlungspartner für bare Münze
- ➔ Denken Sie daran, dass man leichter eine Ausrede sagt als die Wahrheit
- ➔ Misstrauen Sie allgemeinen Aussagen, mit denen man Sie verträsten will. Hinterfragen Sie Vorwände
- ➔ Lassen Sie sich nicht so leicht von der Hektik Ihrer Verhandlungspartner beeinflussen. Hektische Gespräche bleiben an der Oberfläche.
- ➔ Versuchen Sie, Ruhe in die Verhandlungen zu bringen und das Gespräch zu vertiefen. In der Tiefe ist niemals Hektik, sondern Ruhe und Wahrheit
- ➔ realistisch und flexibel sein
- ➔ Verhandlungspartner müssen Ihr Gesicht wahren können

sobi Ansichtsexemplar



Ruhe bewahren



- ➔ **Fixieren Sie sich nicht schon im voraus auf Vorstellungen und Positionen. Suchen Sie nach Alternativen, nach Möglichkeiten, die den Verhandlungsrahmen erweitern.**
- ➔ **Bereiten Sie sich schon vor der Verhandlung darauf vor, was für Alternativziele Sie anvisieren, um die Sie überhaupt nicht durchkommen.**
- ➔ **Versuchen Sie, die Interessen Ihrer Verhandlungspartner herauszufinden, die hinter ihren Vorstellungen stehen.**
- ➔ **Wenn sich die Standpunkte zu sehr verhärten, schlagen Sie eine Vertagung der Verhandlung vor, damit beide Seiten über neue Möglichkeiten nachdenken können.**