



LEITFADEN: AUSWERTEN EINER VERHANDLUNG

Die Verhandlung ist vorbei!

Sind Sie zufrieden mit dem Verlauf, mit dem Ergebnis, mit sich selber?

Nehmen Sie sich einige Minuten Zeit, um zu reflektieren und auszuwerten. Eine gute Auswertung der eigenen Erfahrungen ist das beste Mittel auf dem Weg zum Verhandlungsprofi.

Verhandlung: Am: Mit:

Ein Blick auf das Ergebnis:

Was waren meine Ziele?

Welche davon habe ich erreicht?

Welche sind noch offen? Was ist noch offen?

Ein Blick auf den Ablauf der Verhandlung:

Wo waren die Highlights?

Was war besonders gut? Von mir? Von meinen Verhandlungspartnern/innen?

Wo waren die Tiefpunkte? Die Krisenmomente?

Welche „Schnitzer“/Fehler hab ich gemacht? Was hab ich vernachlässigt, versäumt, übersehen?



Ein Blick auf meine Verhandlungskompetenz:

Was habe ich diesmal dazu gelernt? Was war neu?

Worin bin ich schon sattelfest und profimässig unterwegs? Was gelingt mir gut?

Welche Fähigkeiten möchte ich unbedingt verbessern, erlernen und ausbauen? Wie?

Ein Blick nach vorne:

Was möchte ich bei der nächsten Verhandlung anders machen? Verstärken? Weglassen?

Wenn ich 3 Wünsche frei hätte für meine nächste Verhandlung – was wünsche ich mir?

⇒

⇒

⇒

Was würde ich auf jeden Fall wieder so machen, wie ich es getan habe?