



LEITFADEN ZUR INHALTLICHEN VORBEREITUNG

1. Die Verhandlungspunkte: was will ich behandelt/ verhandelt haben in der Besprechung?

Meine Themen und Punkte:	Ziel:	Reihung
⇒		
⇒		
⇒		

2. Wie bringe ich meine Punkte vor? Was ist das passende Medium?

- ? mündlich durch sachliches Kurzreferat – Statement abgeben
- ? mündlich durch Impulsreferat/ Plädoyer
- ? Unterlagen – Zahlen, Tabellen, Übersicht usw. (Belege für die Argumentation)
- ? Visualisieren und Präsentieren des Arguments (Folien, Flipchart usw.)
- ? Veranschaulichen des Standpunktes (Untermauern mit Expertisen usw.)

3. Der/ Die Verhandlungspartner/in: was wird von der anderen Seite kommen?

Themen/ Punkte/ Forderungen:	Meine Notizen dazu:

4. Welche gemeinsamen Interessen, Themen, Standpunkte sind zu erwarten?



5. Den Verhandlungspunkt vorbereiten – Thema: _____

Kurzbeschreibung, worum geht es – Position:	
Ist- Analyse: was man zu diesem Punkt wissen muß	Soll-Zustand, Ziel, Idealer Zustand
Interessen – Bedürfnisse – Anliegen	Mögliche Gegenargumente
Meine Optionen: mögliche Lösungen Auswirkungen, Konsequenzen Mein Minimalziel	Meine Alternativen: wenn es zu keiner Einigung kommt, dann werde ich <u>Bestenfalls:</u> <u>Schlechtestenfalls:</u>