



# Wolfgang Bönisch

Der Experte für Verhandlungskunst

Arbeitsblätter zum Buch

„Werkstatt für Verhandlungskunst“



## Meine Stärken

Was können Sie beim Verhandeln besonders gut?

---

---

---

---

---

Was macht Ihnen beim Verhandeln so richtig Spaß?

---

---

---

---

---

Wo gibt es Überschneidungen?

---

---

---

---

---



## Meine Bremser

Wenn wir in bestimmten Situationen immer wieder stecken bleiben, auf das Verhalten eines Anderen immer wieder gleich reagieren oder vor Entscheidungen zurückschrecken:

Auch in diesen Fällen folgen wir einer erlernten Strategie. Um diese zu ändern, ist es wichtig, die Situationen, das Verhalten oder was immer es ist, zu kennen (zu benennen).

Was genau lässt Sie in einer Verhandlung zurückschrecken?

Welches Verhalten genau treibt Sie auf die Palme/in die Enge?

Wie fühlt sich das an, wenn Sie steckenbleiben?

Wer trägt die Verantwortung dafür?

Was ist der erste Auslöser, der Sie aus der Spur bringt?

Wie geht es dann weiter?

Was wollen Sie tun, um eine neue Strategie/ein neues Verhalten zu entwickeln?



## Fragen zur gezielten Vorbereitung

Mit diesem Fragenkatalog können Sie die Grundlage für einen besseren Verhandlungserfolg legen.

Schaffen Sie sich Klarheit über Ihr Verhandlungsziel, die Verhandlungsstrategie, die Sie anwenden wollen und die Werkzeuge (Taktiken), die Sie einsetzen werden.

Analysieren Sie Ihr eigenes Verhalten und dessen Wirkung auf den Verhandlungspartner und den Verhandlungsprozess.

Überlegen Sie auch, wie sich Ihr Verhandlungspartner wohl verhalten wird und warum er/sie dieses Verhalten zeigt.

### **Was genau will ich mit dieser Verhandlung erreichen?**

Was ist mein Ziel?

### **Definieren Sie 3 mögliche Ergebnisse für jeden Verhandlungspunkt:**

Optimistisch – Realistisch – Go-Away (Das Stopp-Schild)

### **Welche Interessen liegen meinen Zielen zu Grunde?**

Welche Motive leiten mich? Warum?

Welche Motive leiten meinen Verhandlungspartner? Warum?

Welche Position wird er wohl vertreten?

Welche Forderungen wird er stellen?



Welchen Nutzen habe ich vom Verhandlungsergebnis?

Was bekomme ich ohne Verhandlungsergebnis?

Welche Folgen hat ein positives Verhandlungsergebnis?

Was muss ich aufgeben? Was bin ich bereit aufzugeben?

Was sind meine Deal-Breaker (Sollbruchstellen)?

Was weiß ich über den Verhandlungspartner?

Welchen Zeitrahmen und welche Fristen gibt es?

Welche Argumente werde ich einsetzen?

**Welche Folgen hat ein Scheitern der Verhandlung?**

Für mich - für den VP

Wie stellt sich das Machtverhältnis zwischen uns dar?

Wie kann ich meine Macht deutlich machen?



## Fragen zu gezielten Nachbereitung

Beantworten Sie diese Fragen ehrlich nach der Verhandlung, um daraus für die nächste Verhandlung zu lernen.

Habe ich mein Ziel erreicht? Warum ja/nein?

Wie waren die Macht-/Kräfteverhältnisse?

Gibt es einen konkreten Abschluss? Entspricht er meinen Erwartungen?

Wo genau hat sich die Verhandlung für mich nachteilig entwickelt?

Was ist mein Anteil daran?

Wo genau hat sich die Verhandlung für mich vorteilhaft entwickelt?

Was ist mein Anteil daran?

Konnte ich meine Strategie umsetzen?

Wo und weshalb bin ich abgewichen?



Werkstatt für Verhandlungskunst –  
W&H Bönisch GmbH  
Hoheluftchaussee 167  
20253 Hamburg  
Tel.: 040/42913008  
office@wolfgangboenisch.de  
AG Hamburg, HRB 80475  
GF: Heike & Wolfgang Bönisch  
UID: DE215867722

