



symbiosis



Verhandlungsprozesse optimieren:

PHASE 4 – DIE VERHANDLUNGS-NACHBEREITUNG

#4/4

Your Access to Efficient Negotiations

Einführung

Eine Verhandlung ist am Schluss des Verhandlungsgesprächs nicht beendet!

Einerseits gilt es, die Ergebnisse der Verhandlung umzusetzen. Und sogar wenn ein präziser Aktionsplan vereinbart wurde, lohnt es sich, über mögliche Umsetzungsprobleme Gedanken zu machen bzw. ihnen vorzubeugen.

Andererseits gehen viel zu oft die Lehren verloren, die aus einer Verhandlung zu ziehen sind. Eine Manöverkritik nach einer Verhandlung durchzuführen, verdeutlicht Erkenntnisse und hilft, sowohl die eigene Verhandlungskompetenz kontinuierlich weiterzuentwickeln als auch individuelle Erfahrungen in unternehmerische Kompetenz umzuwandeln.




Die Fragen, die auf den nächsten Seiten aufgelistet sind, erlauben, eine Verhandlung bewusst und strukturiert nachzubereiten.

Dieses Heft ist das vierte von vier. Die anderen drei betreffen die vorangehenden Phasen eines optimalen Verhandlungsprozesses:

- Phase 1 – das Aufgleisen der Verhandlung
- Phase 2 – die Vorbereitung der Verhandlung
- Phase 3 – die Durchführung der Verhandlung




- Organisation der Verhandlung
- Arbeitsbeziehung
- Wahrnehmungen (Sichtweisen)
- Motive (Interessen)
- Wertschöpfung (Optionen)
- Wertverteilung (Kriterien)
- Eigenständiges Handeln

Im Allgemeinen

Zufriedenheit	  
Wie zufrieden sind wir mit dem <u>Ergebnis</u> der Verhandlung?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<u>Warum?</u>	
Wie zufrieden sind wir mit dem <u>Prozess</u> – d. h. mit der Art und Weise, wie die Verhandlung abgelaufen ist?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<u>Warum?</u>	

1 Aufgleisung → 2 Vorbereitung → 3 Durchführung → **4 Nachbereitung**

Organisation der Verhandlung
Arbeitsbeziehung
Wahrnehmungen (Sichtweisen)
Motive (Interessen)
Wertschöpfung (Optionen)
Wertverteilung (Kriterien)
Eigenständiges Handeln

Organisation der Verhandlung	  
Inwieweit hat sich die Organisation der Verhandlung bewährt: Prozessgestaltung (Agenda, Zeitmanagement usw.), Logistik (Räumlichkeiten usw.), Zusammensetzung der Delegationen, Rollenverteilung, usw.?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

Kommentare
<div style="border: 1px solid black; height: 300px;"></div>




Organisation der Verhandlung
Arbeitsbeziehung
 Wahrnehmungen (Sichtweisen)
 Motive (Interessen)
 Wertschöpfung (Optionen)
 Wertverteilung (Kriterien)
 Eigenständiges Handeln

Arbeitsbeziehung	☹️	😊	☺️
Wie gut war die Kommunikation während der Verhandlung (d. h.: Ist das Gespräch chaotisch verlaufen, mussten wir gegen Missverständnisse ankämpfen usw.)?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Falls wir uns mit persönlichen oder beziehungsbezogenen Schwierigkeiten befassen mussten, wie gut konnten wir diese Probleme lösen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Wie schätzen wir auf der unten stehenden Skala die Qualität unserer Arbeitsbeziehung mit der anderen Partei (1: extrem schlecht; 10: ausgezeichnet)?										
a) vor der Verhandlung	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
b) nach der Verhandlung	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○




Kommentare




Organisation der Verhandlung
 Arbeitsbeziehung
Wahrnehmungen (Sichtweisen)
 Motive (Interessen)
 Wertschöpfung (Optionen)
 Wertverteilung (Kriterien)
 Eigenständiges Handeln




Wahrnehmungen / Sichtweisen	  
Wie gut ist es uns allen gelungen, die jeweiligen Wahrnehmungen und Sichtweisen (unsere/ihre Version der Geschichte) zu klären?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Inwieweit ist es uns gelungen, die Sichtweise der anderen Partei zu beeinflussen?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Inwieweit haben wir Erkenntnisse gewonnen, die uns bewegt haben, unsere Meinung zu ändern?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>




Kommentare




Organisation der Verhandlung
 Arbeitsbeziehung
 Wahrnehmungen (Sichtweisen)
Motive (Interessen)
Wertschöpfung (Optionen)
 Wertverteilung (Kriterien)
 Eigenständiges Handeln

Interessen / Abklärung			
Inwieweit ist es uns gelungen, unsere grundsätzlichen Interessen der anderen Partei klar zu machen bzw. die andere Partei zu motivieren, diese ernsthaft zu berücksichtigen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Inwieweit ist es uns gelungen, die grundsätzlichen Interessen der anderen Partei herauszufinden und sie zu berücksichtigen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Interessen / Erfüllung			
Inwieweit erlaubt uns das Ergebnis der Verhandlung, unsere grundsätzlichen Interessen zu erfüllen? <i>(Übertragen Sie hier die Interessen, die Sie während Ihrer Vorbereitung definiert hatten.)</i>			
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>




Übertragung der Interessen, die während der Vorbereitung erarbeitet wurden. (Fortsetzung)	  
	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

Interessen / Erfüllung (Fortsetzung)	  
Wie gewiss sind wir, dass das Ergebnis der Verhandlung der anderen Partei erlaubt, ihre wesentlichen Interessen zu erfüllen?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

Wertschöpfung	  
Inwieweit ist es uns gelungen, gemeinsam kreative Lösungen („Optionen“) zu entwickeln, die zu den möglichst grossen beidseitigen Vorteilen führen (z. B. inwieweit bedeuten diese Lösungen, dass beide Seiten wahrscheinlich leistungs- oder wettbewerbsfähiger werden)?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>




Kommentare

Organisation der Verhandlung
 Arbeitsbeziehung
 Wahrnehmungen (Sichtweisen)
 Motive (Interessen)
 Wertschöpfung (Optionen)
Wertverteilung (Kriterien)
 Eigenständiges Handeln

Wertverteilung			
Inwieweit ist es uns gelungen, die Diskussion von Interessenkonflikten (z. B. Preisfragen) nach dem Gebot der Nachvollziehbarkeit und der Fairness zu führen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Inwieweit betrachten wir die gefundene Lösung der Interessenkonflikte (z. B. den vereinbarten Preis) als nachvollziehbar und fair?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Inwieweit betrachtet vermutlich die andere Partei die gefundene Lösung als nachvollziehbar und fair?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>




Kommentare

Eigenständiges Handeln
Wertverteilung (Kriterien)
Wertschöpfung (Optionen)
Motive (Interessen)
Wahrnehmungen (Sichtweisen)
Arbeitsbeziehung
Organisation der Verhandlung

Handlungsalternativen			
Inwieweit hat sich unsere Handlungsalternative als attraktiv und stark genug erwiesen (falls wir sie überhaupt im Gespräch erwähnen mussten)?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Falls die andere Partei uns mit ihrer Handlungsalternative konfrontiert hat, inwieweit konnten wir sie wirkungsvoll abwehren?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Kommentare

Organisation der Verhandlung
 Arbeitsbeziehung
 Wahrnehmungen (Sichtweisen)
 Motive (Interessen)
 Wertschöpfung (Optionen)
 Wertverteilung (Kriterien)
 Eigenständiges Handeln

Umsetzung			
Wie zuversichtlich sind wir, dass die erzielte Vereinbarung von uns gut und vollständig umgesetzt wird?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wie zuversichtlich sind wir, dass die erzielte Vereinbarung von der anderen Partei gut und vollständig umgesetzt wird?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wie zuversichtlich sind wir, dass sich etwaige Umsetzungsschwierigkeiten so effizient und spannungslos wie möglich lösen lassen werden?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Welche Umsetzungsrisiken gibt es, und was können wir tun, um ihnen vorzubeugen bzw. sie unter Kontrolle zu halten?

1 Aufgleisung → 2 Vorbereitung → 3 Durchführung → 4 **Nachbereitung**

Organisation der Verhandlung
Arbeitsbeziehung
Wahrnehmungen (Sichtweisen)
Motive (Interessen)
Wertschöpfung (Optionen)
Wertverteilung (Kriterien)
Eigenständiges Handeln

Lehren

Was haben wir gut gemacht?

--

Was hätten wir besser machen können/müssen?

--

Welche Schlüsse ziehen wir aus dieser Manöverkritik und welche Verbesserungsziele setzen wir uns?

--



Sumbiosis hält sich an das „Open Source“ Konzept. Sie dürfen dieses Dokument zu den nachstehenden Bedingungen nutzen, kopieren, verbreiten und bearbeiten:

- Namensnennung: Nennen Sie bitte immer die Quelle (Sumbiosis GmbH).
- Weitergabe unter gleichen Bedingungen: Wenn Sie den Inhalt dieses Dokuments bearbeiten oder in anderer Weise umgestalten, verändern oder als Grundlage für einen anderen Inhalt verwenden, dürfen Sie den neu entstandenen Inhalt nur unter Lizenzbedingungen weitergeben, die mit der Ihnen für das vorliegende Dokument erteilten Lizenz identisch sind.

Contact

Sumbiosis GmbH

Austrasse 15

CH – 4106 Therwil/Basel

Telefon + 41 61 723 05 40

info@sumbiosis.com

www.sumbiosis.com

Chancen und Risiken im Verhandlungsprozess

