Neu!
JETZT AUCH ALS WEBAPP
www.negotiation-toolbox.com

sumbiosis

Verhandlungsprozesse optimieren:

PHASE 1 – DAS AUFGLEISEN DER VERHANDLUNG

#1/4

Your Access to Efficient Negotiations

Einführung

Eine Verhandlung fängt nicht erst an, wenn man sich zusammen mit der anderen Partei an einen Tisch setzt. Im Gegenteil: Sie fängt an, sobald man zum Beispiel telefonisch mit der anderen Partei Kontakt aufnimmt, um eine Verhandlung vorzuschlagen.

Beim Aufgleisen der Verhandlung sollten mehr als nur Datum und Ort des Zusammentreffens besprochen werden. Effizienz und Qualität einer Verhandlung können nämlich markant gesteigert werden, wenn die Frage „Aus welchem Grund bzw. wie wollen wir das Gespräch führen und wie wollen wir es vorbereiten?" (d. h.: Wie soll die „Verhandlungsarchitektur" aussehen?) mit der anderen Partei im Voraus abgesprochen wird.

Das Aufgleisen wird am besten von den Personen geführt, die entweder über die endgültige Entscheidungsbefugnis verfügen oder die jeweiligen Verhandlungs-delegationen führen werden.

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

- Phase 2 – die Vorbereitung der Verhandlung
- Phase 3 – die Durchführung der Verhandlung
- Phase 4 – die Nachbereitung der Verhandlung

Abstimmungsthemen

- Sinn und Zweck der Verhandlung
  - Sind beide Parteien der Ansicht, dass eine Verhandlung der nächste sinnvolle Schritt ist – und wenn ja, aus welchem Grund?

  - Welche gemeinsamen Arbeitsziele, die für beide/alle Parteien attraktiv wären, sollen wir vorschlagen (z.B.: die Modalitäten einer Kollaboration festlegen; ein Konflikt lösen usw.)?

Zusammensetzung der Delegationen

- Nach welchen Kriterien sollen die Personen ausgewählt werden, die an der Verhandlung teilnehmen werden?
- Wie sollen die Rollen innerhalb der Delegationen verteilt werden?
- Kennen sich die künftigen Mitglieder der jeweiligen Delegationen – und wenn nicht: Was sollen wir diesbezüglich tun?

Logistik

- Wo soll die Verhandlung stattfinden?
- Wie soll der Verhandlungsraum gestaltet werden (Einrichtung, Sitzordnung, Moderationsmaterial, Technik usw.)?
- Welche Getränke und Verpflegungsmöglichkeiten sollen bereitgestellt werden?
- Wer soll die Kosten für Raum, Technik, Verpflegung usw. übernehmen?

- Arbeitsbeziehung
  - Was sollen wir tun, um ein möglichst gutes Arbeitsklima während der Verhandlung aufzubauen/aufrechtzuerhalten?
  - Gibt es bekannte persönliche Konflikte oder Animositäten unter den an der Verhandlung beteiligten Personen – und wenn ja, was sollte getan werden, um eine Vergiftung des Arbeitsklimas zu vermeiden?
  - Sollen „social events“ vorgesehen werden?

Organisation der Verhandlung / Standardfragen

- Agenda:
  - Welche Themen und Fragen sollen während der Verhandlung behandelt werden – in welcher Reihenfolge?
  - Wie viel Zeit steht zur Verfügung und wie soll diese Zeit aufgeteilt werden?

Themen und Fragen	Zeit

- Organisation der Verhandlung / Andere Standardfragen
  - Sollen die Personen, die über Entscheidungsbefugnis verfügen, von Anfang an oder erst später dabei sein – und warum?
  - Sind beide Parteien bereit, sich ähnlich vorzubereiten (Einsatz der gleichen Vorbereitungscheckliste)?
  - Sollen "Spielregeln" im Voraus vereinbart werden, um die Produktivität des Gesprächs zu gewährleisten – und wenn ja, welche?
  - Soll das Verhandlungsmanagement (Moderation/Mediation) durch eine unparteiische Instanz wahrgenommen werden?
  - Soll ein Protokoll der Verhandlung geführt werden – und wenn ja, von wem?

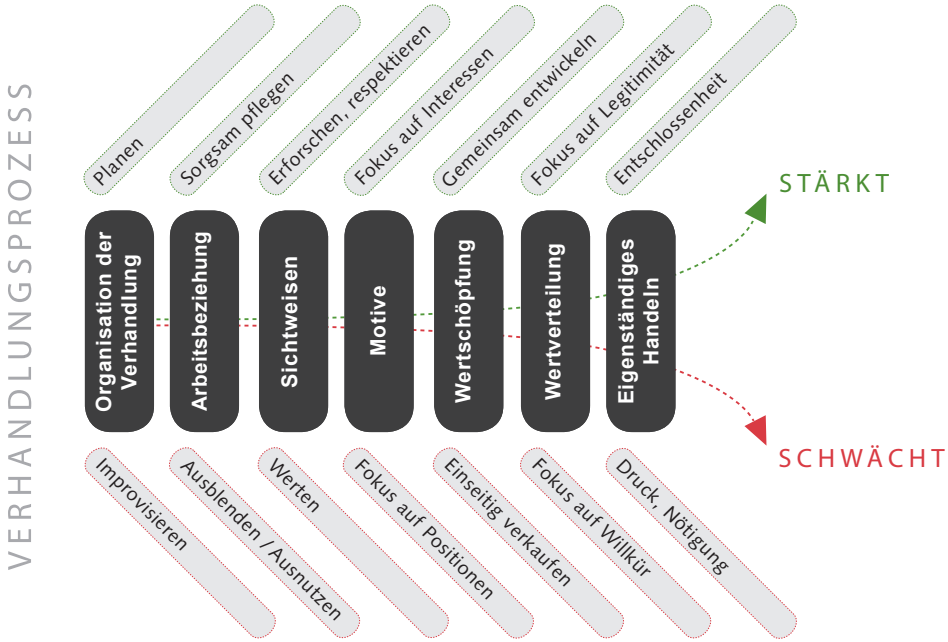
- Organisation der Verhandlung / Spezielle Fragen (bei komplexeren Verhandlungen)
  - Falls zu erwarten ist, dass die Verhandlung sich über eine längere Zeitperiode erstrecken wird: Wie viele Verhandlungssitzungen sollen eingeplant werden? (Und: Welches Arbeitsziel soll am Ende der ersten Sitzung erreicht werden?)
  - Bei mehrparteiischen Verhandlungen: Sollen wir z. B. eine neutrale Instanz oder einen Lenkungsausschuss damit beauftragen, die Gespräche zu koordinieren?
  - usw.

- Andere Abstimmungsthemen

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