

Checkliste:

Analyse und Selbstreflexion

Was habe ich erreicht?

Welchen „Preis“ habe ich dafür bezahlt? Welche Zugeständnisse habe ich gemacht?

Was habe ich dafür bekommen?

Meine Stärken in den 4 Verhandlungsphasen:

Phase I: Vorbereitung

Phase II: Einstieg

Phase III: Verhandlung (Strategie?, Taktik?, Aktives Zuhören?, etc.)

Phase IV: Ergebnis (Signale?, Zusammenfassung?, etc.)

Mein eigenes Verbesserungspotenzial?

Welche neuen Erkenntnisse habe ich über meinem Verhandlungspartner erhalten?