



Gesprächspartner-Check!

Video 1: Dein Gesprächs-/Verhandlungspartner

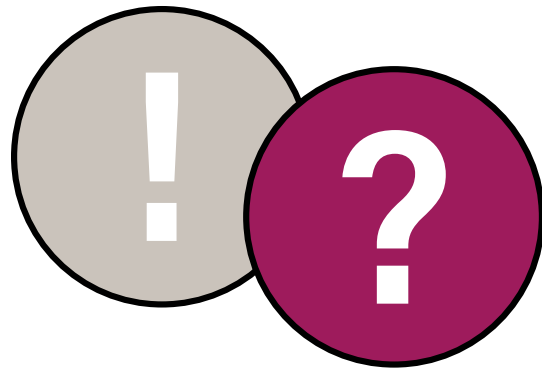
Deine Schritt für Schritt Anleitung zur Ermittlung

- wer ist dein Gegenüber
- was ist sein Problem und
- wie kannst du ihm helfen?



Workbook: Gesprächspartner-Check

Analysiere deinen
Verhandlungs-
partner!

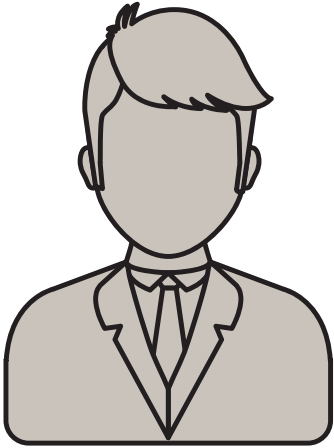


Was kannst du
ihm bieten, das er
braucht?



Video 1: Dein Gesprächs-/Verhandlungspartner

In welcher Situation ist dein Chef oder Kunde?



- neu in Funktion/Führung oder erfahren
- will er sich/anderen etwas beweisen oder steht er selbst unter Druck
- ist er mehr auf sich selbst fokussiert oder sucht er nach Gemeinsamkeiten

Was beschäftigt deinen Chef/Kunden aktuell? Was ist sein Problem?

Versetze dich in deinen Verhandlungspartner.

Beobachte ihn und stelle fest, womit er/sie sich beschäftigt.

Was bereitet ihm Probleme?

Was benötigt er/sie um zufrieden zu sein?



Video 1: Dein Gesprächs-/Verhandlungspartner

Liste hier die Werte, Probleme und Bedürfnisse deines Gesprächs- und Verhandlungspartners auf:

zum Beispiel

- muss das Ergebnis sichern
- Termine einhalten
- Loyalität
- Innovationen etablieren
- möchte seinen Status behalten
- gut angesehen werden
- als Autorität respektiert werden
- ...



10 horizontal grey boxes for writing notes.



Video 1: Dein Gesprächs-/Verhandlungspartner

Welche deiner Argumente zählen auf die Bedürfnisse deines Verhandlungspartners ein?

- wo hältst du den Rücken frei
- lieferst erstklassige Qualität
- managst Komplexität der Aufgaben
- sorgst für Kooperation und Zusammenarbeit
- führst du intensive Abstimmungen durch
- sorgst du für positives Feedback von Kunden, Lieferanten und Kollegen
- fährst du Ergebnisse ein (Umsatz, Kundengewinnung, Einsparungen, ...)
- und vieles mehr



Ergänze hier deine, an die Bedürfnisse deines Verhandlungspartners angepassten Argumente:

Eight horizontal rectangular boxes stacked vertically, intended for writing additional arguments.

