



Self Positioner Verhandlungsmeister

Um Ihren Lernerfolg zu erhöhen, bitten wir Sie, für sich selbst kurz den folgenden Test auszuprobieren. Das gesamte Blatt sollte sich in maximal 15 Minuten ausfüllen lassen. Jede Frage erlaubt keine, eine oder mehrere richtige Antworten.
Musterbeispiel: 0) Das Zitat "An investment in knowledge pays the best interest" stammt von...

0) c

Beantworten Sie nur für sich und nehmen Sie diese Unterlage bitte zum Training mit

F. Bacon
a

R. Fisher
b

B. Franklin
c

1) Für die **Zielsetzung** eines Verhandlers sind folgende Punkte verhandlungsentscheidend:

Schriftlichkeit a Messbarkeit des Zieles b Argumentationsklarheit c [VM: S145ff]

2) Das **S** in der Zieldefinitionsformel „SMART“ entspricht den Überlegungen eines:

[VM: S149ff]

smarten Ziels a spezifischen Ziels b schnellen Ziels c

3) Wenn folgende(s) **Element(e)** vorhanden sind, handelt es sich nicht mehr wirklich um eine Verhandlung:

Weisungsbefugnis a Konfliktpotenzial b verschiedene Interessen c [VM: S20ff]

4) Aus welchen **Teilphasen** besteht die kreative Phase in der Verhandlung?

7 Hüte Methode a Interessenforschung b Vorschlagsfindung c [VM: S154ff]

5) Welche **Grundregel** sollten Sie bei Ihrer Strategie des Nachgebens beachten?

[VM: S163ff]

Nimm` wenn Du gibst a Erstkonzession setzt Rahmen b nie mehr als 20% maximal nachgeben c

6) Eine Verhandlung ist dann **erfolgreich**, wenn:

[VM: S12-13, 20ff]

ich zufrieden bin a meine Argumente befolgt werden b es zu einem Abschluss kommt c

7) Eine der effizientesten **Einteilung** der Verhandlung **in unterschiedlichen Phasen** ist das...

[VM: S158ff]

4 Phasen Modell a 9 Stufen Modell b transponierte systemische Modell c

8) Wann macht es mehr Sinn, die **Vorschlagsinitiative** (erstes Angebot) seinem Gegenüber zu überlassen?

wenn es mir gleich ist a wenn ich emotional involviert bin b wenn er mehr (Detail-)wissen c [VM: S164ff]

9) Welche dieser Aktionen hat in der **Phase der kreativen Ideenfindung** nichts zu suchen?

[VM: S162ff]

Taktiken einsetzen a verrückte Vorschläge einbringen b Verhandlungspositionen zu hinterfragen c

10) Um neue **Vorschläge** in die Verhandlung **einzubringen**, ist es besonders wichtig...

[VM: S56, 155ff]

laut zu sprechen a sich rasch einzubringen b Interessen des Anderen gut zu verstehen c

11) Wie wird eine "Verhandlung" **definiert**?

[VM: S20]

12) Welche sind meine größten **Stärken** ... und **Schwächen** ... in Verhandlungssituationen?

[S27]

Wir freuen uns darauf, mit Ihnen gemeinsam zu lernen und zu trainieren!