

Checkliste Verhandlungsvorbereitung

- ☐ Ich habe mein persönliches Verhandlungsziel, mein Mindestziel und eines, mit dem ich leben kann, konkret formuliert.
- ☐ Ich habe eine gute Vorstellung vom Ziel und vom Kaufmotiv meines Verhandlungspartners.
- ☐ Ich weiß, wer meine Verhandlungspartner sind und welche unterschiedlichen Interessen und Bedürfnisse sie haben.
- ☐ Ich habe die nötigen Hintergrundinformationen parat.
- ☐ Ich kenne die strategische Ausrichtung meines Gegenübers.
- ☐ Ich habe meine Verhandlungsstrategie gewählt.
- ☐ Ich habe eine Vorstellung, welche Verhandlungsstrategie mein Verhandlungspartner wählen wird.
- ☐ Meine Argumentationsketten für Nutzen und Preisargumentation sitzen.
- ☐ Ich bin sicher: Ich werde erfolgreich verhandeln und habe auch das passende Drehbuch dafür geschrieben.

LIMBECK.
VERKAUFEN.



GABAL

© 2018 GABAL Verlag GmbH, Offenbach
Auszug aus »Limbeck. Verkaufen.«
ISBN 978-3-86936-863-4
Kopie oder Weitergabe nicht erlaubt

www.limbeckgroup.com
www.gabal-verlag.de