



VERHANDLUNGSWERKSTATT

TRAINING COACHING BERATUNG

“Checkliste Taktik“ – Die EVEREST-Methode®

Gesprächstaktik	Das Spiel	Teilnehmer	Stil	Auftreten
Mittel zur Gesprächsführung Fragen formulieren: - zur Gesprächsführung - zur Info-Beschaffung Reihenfolge der Themen Einstellen auf Gegenüber: Transaktionsanalyse – Eltern, Kinder und Erwachsene Eskalationsstrategien	Reihenfolge der Argumente Haupt- und Begleitargumente Einwände der Gegenseite Eigene Einwände Einwandtechniken Argumentationsketten Aggressive vs. defensive Argumentation	Hierarchie beteiligte Abteilungen Verhandlungsführer Anzahl Rollen/Aufgaben Wechsel in der Verhandlungs- führung	Höflichkeit Verbindlichkeit Freundlichkeit Ehrlichkeit Fairness Aggressivität	hartes/weiches Auftreten erster Eindruck Kleidung Körpersprache Sprache Bild des Unternehmens (Raum, Präsentation etc.)
Tricks	Methoden	Zeit	Organisation	Die Gegenseite
Einschüchterung Manipulationen Good guy - bad guy Aggressivität / Defensive Old School Tricks	Bewährte Strategie/Taktik Kombinationen: - Salamitechnik - Blockieren - Spiel auf Zeit - Handeln/ Basar - Zurückweichen	Termin Zeitpunkt Dauer Zeitdruck	Räumlichkeiten Bewirtung Ausstattung	Erwartetes Vorgehen: Ziele Argumentation strategische Ausgangsposition Strategie Taktik