

1. Interessen

Unsere Interessen	Interessen der anderen Seite	Interesse Dritter?

2. BATNA

(beste Alternativoption, falls es bei einer Verhandlung nicht zu einer Einigung kommt)

1. Was ist unser BATNA?
2. Was ist deren BATNA?
3. Wie können wir unser BATNA stärken?
4. Wie können wir deren BATNA schwächen?

3. Alternativen/Mehrwert

Welche Alternativen können wir bieten um die andere Seite zufrieden zu stellen?	Mit welchen Alternativen von der Gegenseite wären wir zufrieden?

Welche Mehrwerte können wir bieten um die andere Seite zufrieden zu stellen?	Mit welchen Mehrwerten von der Gegenseite wären wir zufrieden?

4. Kommunikation

1. Was müssen wir wissen um Abläufe zu verstehen? Wonach müssen wir fragen?
2. Was sollte die Gegenseite von uns wissen?
3. Kann die bisherige Kommunikation verbessert werden?

5. Beziehungen

Wie sieht die aktuelle Beziehung zwischen beiden Parteien aus?

Wie wünschen wir sie uns in Zukunft?

Was muss dafür gemacht werden?

6. Nächster Termin

Was sollte im nächsten Termin besprochen werden?

Wann ist der?