

INFOBLATT 06/2020 – VERHANDELN

**Verhandeln als Lebensbestandteil**

Verhandeln ist Bestandteil unseres Lebens, ob wir wollen oder nicht. Es ist eine Grundform, um Gewünschtes von anderen Leuten zu bekommen.<sup>1</sup>

Bereits mit dem ersten Kundenkontakt beginnt auch für Messende dieser Prozess

Der Verhandlungsprozess ist ein Prozess, bei dem zwei oder mehrere Parteien ihre Interessen und Bedürfnisse austauschen, um zu einer gemeinsamen Lösung zu kommen. Dieser Prozess ist ein wesentlicher Bestandteil des Geschäftsverkehrs und ist in vielen Bereichen des Lebens zu finden. Ein erfolgreicher Verhandlungsprozess ist gekennzeichnet durch eine offene Kommunikation, eine gegenseitige Achtung der Interessen und eine flexible Haltung gegenüber den eigenen Positionen.

**Verhandlungspositionen**

Die Verhandlungspositionen sind die verschiedenen Standpunkte, die die Parteien in einem Verhandlungsprozess einnehmen. Diese Positionen sind durch die Interessen der Parteien bestimmt und können sich im Laufe des Verhandlungsprozesses ändern. Eine Verhandlungsposition ist ein Ausdruck der eigenen Interessen und Bedürfnisse, der in einem bestimmten Verhandlungsprozess zum Ausdruck kommt. Die Verhandlungspositionen sind ein zentraler Bestandteil des Verhandlungsprozesses und sind für die Erreichung einer gemeinsamen Lösung von entscheidender Bedeutung.

**1. Welche Interessen haben die Parteien im Verhandlungsprozess?**

Die Interessen der Parteien sind die Gründe, warum sie an einem Verhandlungsprozess teilnehmen. Diese Interessen sind durch die Bedürfnisse der Parteien bestimmt und können sich im Laufe des Verhandlungsprozesses ändern. Die Interessen der Parteien sind ein zentraler Bestandteil des Verhandlungsprozesses und sind für die Erreichung einer gemeinsamen Lösung von entscheidender Bedeutung. Die Interessen der Parteien sind ein Ausdruck der eigenen Bedürfnisse und sind ein zentraler Bestandteil des Verhandlungsprozesses.

Die Interessen der Parteien sind ein zentraler Bestandteil des Verhandlungsprozesses und sind für die Erreichung einer gemeinsamen Lösung von entscheidender Bedeutung. Die Interessen der Parteien sind ein Ausdruck der eigenen Bedürfnisse und sind ein zentraler Bestandteil des Verhandlungsprozesses.

**2. Nicht Positionen, sondern Interessen in den Mittelpunkt stellen**

Verhandlungspositionen sind festgefügte Vorstellungen davon, wie ein Problem gelöst werden sollte („Ich will...“). Sie verschleiern häufig die stillen Beweggründe (Wünsche, Sorgen etc.), um die es den

Parteien geht. Wenn man sich auf die Interessen konzentriert, kann man die Beweggründe der Parteien besser verstehen und eine gemeinsame Lösung finden. Die Interessen der Parteien sind ein zentraler Bestandteil des Verhandlungsprozesses und sind für die Erreichung einer gemeinsamen Lösung von entscheidender Bedeutung.



Abbildung 1: Die Interessen der Parteien sind ein zentraler Bestandteil des Verhandlungsprozesses und sind für die Erreichung einer gemeinsamen Lösung von entscheidender Bedeutung.

**3. Wie die Interessen der Parteien im Verhandlungsprozess zum Ausdruck kommen**

Die Interessen der Parteien sind ein zentraler Bestandteil des Verhandlungsprozesses und sind für die Erreichung einer gemeinsamen Lösung von entscheidender Bedeutung. Die Interessen der Parteien sind ein Ausdruck der eigenen Bedürfnisse und sind ein zentraler Bestandteil des Verhandlungsprozesses.

**4. Die Interessen der Parteien im Verhandlungsprozess**

Die Interessen der Parteien sind ein zentraler Bestandteil des Verhandlungsprozesses und sind für die Erreichung einer gemeinsamen Lösung von entscheidender Bedeutung. Die Interessen der Parteien sind ein Ausdruck der eigenen Bedürfnisse und sind ein zentraler Bestandteil des Verhandlungsprozesses.