

## Gesprächsphasenkonzept „Verhandlungen führen“

### **1. Gespräch eröffnen**

- Die Verhandlungspartner explizit begrüßen
- Anlass und Zielsetzung benennen
- Gemeinsamkeiten und Positives erwähnen
- Organisatorisches abstimmen (Zeitrahmen, Pausen, Verpflegung, Protokoll, Moderation etc.)
- Ausdrückliche Zustimmung zum Setting von den Verhandlungspartnern einzeln einholen
- 

### **2. Problem/Thema beschreiben**

- Ausgangslage aus den jeweiligen Blickwinkeln beschreiben
- Ziele formulieren, strukturieren, priorisieren
- Sicher stellen, dass es einen Blick in dieselbe Richtung gibt
- 

### **3. Diskussion/Verhandlung**

#### **3a. Vorgehensweise fest legen**

- Sich gemeinsam auf ein Vorgehen verständigen
- 

#### **3b. Informationen zusammentragen**

- Infos/Wissen sammeln
- Faktenwissen von persönlichen Wertungen/Beurteilungen trennen
- 

#### **3c. Informationen verarbeiten**

- Infos erörtern und strukturieren
- Wesentliches von Unwesentlichem trennen/Was ist notwendig, was verzichtbar?
- Informationslücken aufspüren und schließen
- Teilergebnisse sichern
- Darauf achten, wann diese Phase ein gutes Ende für die Beteiligten haben kann
- 

#### **3d. Lösungen entwickeln**

- Wahlmöglichkeiten schaffen, verschiedene Lösungen/Lösungswege entwickeln
- Jede Lösung gesondert betrachten → Durchführbarkeit, Evidenz, Akzeptanz, systemische Auswirkungen, Gewinn und Preis
-

**4. Entscheiden**

- Lösungen priorisieren → Zweckmäßigkeit, Wirtschaftlichkeit, Nachhaltigkeit etc.
- Auswahl treffen, der beide Verhandlungspartner zustimmen können
- 

**5. Durchführung planen**

- Wie geht es in die praktische Umsetzung der Entscheidung?
- Wer ist betroffen?
- Wer ist zu beteiligen?
- Wer ist zu informieren?
- Was ist zu veranlassen?
- Wie soll die Durchführung kontrolliert werden?
- Wer genau übernimmt welchen Schritt?
- 

**6. Gespräch beenden**

- Ergebnisse zusammenfassen
- Konkrete nächste Schritte noch einmal benennen
- Nachhaltigkeitsprüfung terminieren
- Ausdrückliche Zustimmung mit dem Verhandlungsergebnis von jedem Verhandlungspartner einholen
- Gegebenenfalls Folgetermin vereinbaren, wenn das Ergebnis als Teil- oder vorläufiges Ergebnis definiert wird
-