Christiaan Lorenzen

DOONORTH
coaching. training. consulting.

Verhandlungen vorbereiten

Interessen / Bedürfnisse

- Beschreibung des Sachverhalts aus meiner / deren Sicht (Zahlen, Daten, Fakten, Eindrücke, Hypothesen, Vermutungen, Konfliktbehaftet, usw.)? Gibt es Unterschiede in der Wahrnehmung („die Wahrheit, die man sich nimmt")?
- Welche Argumente (sachlich / emotional) habe ich, welche die Gegenseite? Gibt es moralische oder ethische Aspekte, die berücksichtigt werden müssen?
- Was will ich genau? Worum geht es mir im tiefsten Inneren? Was ist mir wirklich wichtig für diese Verhandlung? Was sind meine – wirklichen -Bedürfnisse und Motive? Was nützt mir am meisten?
- Was will mein Verhandlungspartner? Was sind die Positionen / Forderungen / Erwartungen der Gegenseite? Welche versteckten Bedürfnisse / Motive / Zwänge sind denkbar? Habe ich mich in seine Lage versetzt? Was würde ich wollen, wäre ich in seine Situation? Was nützt ihm am meisten?
- Gibt es eine ZOPA (zone of potential agreement = Gemeinsamkeiten)? Gemeinsame / entgegengesetzte Interessen? Gegenseitige Abhängigkeiten?
- Was muss ich mindestens erzielen? Was wäre komfortabel? Was wäre meine Maximalforderung? Kenne ich meine Prioritäten? Habe ich Verfügungsmasse, mit der ich „spielen" kann?
- Wie lautet mein eigenes Spiel und auf welches Spiel muss ich mich einstellen (win-lose, lose-win, lose-lose, win-win)?

PROFESSIONAL DEVELOPMENT AND TRAINING

Führung im Projekt
Führung im Team
Führung im Verkauf/Einkauf
Führung in der Kommunikation
Bielefeld First Workshop

Methoden und Ansätze

Systemische Coaching
Systemische Organisationsberatung
Führungskräfte-Coaching
Interkulturelle Beratung
Erlebnisorientiertes Team-Training
Intervall-Training
Multi-Modulares Training

Standardsprachen

Deutsch, (muttersprachlich)
Englisch, (native speaker)

DOONORTH
Coaching. Training. Consulting.

Christiaan Lorenzen
Rintelner Str. 50
33699 Bielefeld, Germany
+49 5202 884633
+49 5202 884646
+49 170 2135357
cl@doonorth.de
www.doonorth.de