Christiaan Lorenzen

DOONORTH
coaching. training. consulting.

Verhandlungen vorbereiten

Optionen / Lösungsanstäze / Ideen

- Wer hat alles ein Interesse an ein Ergebnis? Gibt es Beteiligte, die kein Interesse (offen oder verdeckt) an einer Lösung haben? Wer trägt für eine Lösung die letzte Verantwortung? Kann jemand ein Veto einlegen?
- Welche strategische Bedeutung hat eine Lösung für uns? Für die Gegenseite?
- Welche Lösungsansätze haben wir schon vor der Verhandlung miteinander ausgetauscht?
- Was sind weitere mögliche Lösungsansätze aus meiner Sicht? Langfristig tragbar? Dienen sie dazu, unsere Beziehung zu stärken?
- Was sind weitere mögliche Lösungsansätze aus deren Sicht? Langfristig tragbar?
- Sind unsere Lösungsansätze gegenseitig akzeptabel? Gibt es Deal-Breakers? Wer hat die grösseren Sanktionsmöglichkeiten? Kann man schnell und mit anerkannten Mittel die Fairness einer Lösung belegen?
- Haben alle Beteiligten Zugang zu Informationen, die man für die produktive Entwicklung von Lösungsansätzen benötigt?

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