

Persönlicher Aktions- und Umsetzungsplan

„Die Kunst der Verhandlungsführung“

Um die angesprochenen Themen und Inhalte auch in der Praxis gewinnbringend umsetzen zu können, bitten wir Sie, den vorliegenden Aktionsplan auszufüllen.

Dieser Plan stellt Ihre persönliche Verpflichtung gegenüber sich selbst dar, die gewonnenen Erkenntnisse auch wirklich in die Tat umzusetzen. Schreiben Sie deshalb einige konkrete Umsetzungsschritte auf, die für Sie sinnvoll sein können.

- **Welchen Gesprächseinstieg wählen Sie morgen?**
- **Kennen Sie die Interessen der Gegenseite?**
- **Wie können Sie Ihre Verhandlungsmacht ausbauen?**
- **Haben Sie eine Alternative zum NEIN?**

Unverzügliche und präzise Aktionsschritte, die **ich** ab heute umsetzen werde:

1.

2.

3.

4.
