

# Verhandlungs-Canvas<sup>©</sup>

Ein Werkzeug für Verhandelnde, mit dem die zentralen Aspekte von Verhandlungen beleuchtet und festgehalten werden können.

ZOPA



## Aspirationsergebnis

Das anvisierte Wunschergebnis.



## Reservationsergebnis

Das letzte noch akzeptable Ergebnis. Nach dem Reservationsergebnis greift die BATNA.

BATNA



## BATNA

Best Alternative to a Negotiated Agreement – Was passiert bei einem Scheitern der Verhandlung?

Konzessionen



## Konzessionsmöglichkeiten

Wo können Zugeständnisse gemacht werden?

Komitment



## Komitment

Welche Punkte können nicht verändert werden?

Gesamtwert der Verhandlung



## Substanzielle Interessen

Was sind die zentralen Punkte der Verhandlung?



## Prozessinteressen

Welche Interessen existieren zum Ablauf der Verhandlung?



## Beziehungsinteressen

Welche Interessen existieren in Bezug auf die gegenseitigen Beziehung?



## Persönliche Eigeninteressen

Welche Interessen sind in Bezug auf die eigene Person gegeben?



DESIGNED BY: Christian Scheiner  
Developed from an original idea by Christian Scheiner

Version 1.2 Produced by Christian Scheiner.  
This work is licensed under the Creative Commons Attribution-NoDerivatives 4.0 International License. To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-nd/4.0/> or send a letter to Creative Commons, PO Box 1866, Mountain View, CA 94042, USA.



Please feel free to share the Verhandlungs-Canvas<sup>©</sup>.  
Ensure you reference after each use.