

Alternativen

Chance

Alternativszenarien

Harvard-Konzept

Anpassung

Interesse

Asymmetrische
Information

Kompromiss

BATNA

Kooperation

Synonym für die Wahrscheinlichkeit, mit der ein günstiges Ereignis eintritt.

Zwei sich ausschliessenden Handlungsmöglichkeiten.

Methode des sachbezogenen Verhandeln. Ziel ist eine konstruktive Einigung in Konfliktsituationen mit einem Win-Win-Ergebnis.

Szenario, das eine Alternative darstellt; anderes, auch mögliches Szenario.

Aufmerksamkeit, die eine Person an einer Sache oder einer anderen Person

Die Umstellung einer Sache auf Veränderungen.

Lösung eines Konfliktes durch gegenseitige freiwillige Übereinkunft, unter beiderseitigem Verzicht auf Teile der jeweils gestellten Forderungen.

Bezeichnet den Zustand, in dem zwei Vertragsparteien bei Erfüllung eines Vertrags nicht über dieselben Informationen verfügen.

Zweckgerichtetes Zusammenwirken zweier oder mehrerer Parteien mit gemeinschaftlichen Zielen.

Steht für die beste Alternativoption, falls es bei einer Verhandlung nicht zu einer Einigung kommt.

Option

Win-win

Verhandlungsphasen

Verhandlungsstrategien

Vermeidung

Win-lose-Lösung

<p>Doppelsieg-Strategie: Hat das Ziel, dass alle Beteiligten und Betroffenen einen Nutzen erzielen.</p>	<p>Recht, eine bestimmte Sache zu einem späteren Zeitpunkt zu einem vereinbarten Preis zu kaufen oder zu verkaufen.</p>
	<p>Festlegungsphase, Informationsphase, Diskussionsphase, Beschlussphase.</p>
	<p>Vermeidung, Anpassung, Konkurrenz, Kompromisse, Kooperation</p>
	<p>Verhandlungsstrategie, bei der man sich aus dem Geschäft zurückzieht um jegliche Auseinandersetzungen zu vermeiden.</p>
	<p>Nullsummenspiel: Wird mit der Absicht geführt, einen Marktanteil der einen Seite auf Kosten der anderen Seite mit Verhandlungsende zu erreichen.</p>