



ARBEITSBLATT ZUR ERARBEITUNG VON STÄRKEN FÜR VERHANDLUNGSGESPRÄCHE VON LJUBOW CHAIKEVITCH

Die Tatsache, dass du bei diesem Arbeitsblatt gelandet bist, zeigt, dass du bereit bist besser verhandeln zu lernen. Mit diesem Arbeitsblatt möchte ich dir das erste Instrument dafür an die Hand geben.

1. SCHREIBE ALL DEINE FÄHIGKEITEN UND KENNTNISSE HIER AUF.

*Schreibe so viel wie möglich auf. Sollte dir dieses Blatt nicht reichen, nimm ein weiteres dazu. Das darf sehr konkret sein wie z.B. „Grafiken mit Photoshop“ erstellen oder auch sehr vage wie z.B. „Ich bin ein*e Netzwerker*in.“*

2. WIE PROFITIERT DEIN*E ARBEITGEBER*IN ODER KUND*INNEN VON DEINEN FÄHIGKEITEN UND KENNTNISSEN?

Schreibe so viele Aspekte wie möglich auf.

3. JETZT WIRD ES ZEIT FÜR DEINE ERFOLGSGESCHICHTEN.

*Erinnere dich an all die Momente, in denen du richtig gute Leistungen erbracht hast. Das können z.B. Momente sein, in denen du Kund*innen besonders gut helfen konntest, wo sie besonders dankbar waren & Aufträge, bei denen du gutes Feedback oder Lob erhalten hast. Wenn du Geschichten hast, in denen du dazu beigetragen hast, den Umsatz deines*r Arbeitgeber*in oder deiner Kund*innen direkt oder indirekt zu erhöhen oder ihre Kosten zu senken, dürfen diese in deiner Auflistung nicht fehlen. Schreib diese Momente und die damit verbunden Geschichten kurz auf. Nimm Dir Zeit dafür, es kann ein bisschen dauern, bis du dich an diese persönlichen Erfolgsgeschichten erinnerst. Frage gerne auch Freund*innen und Kolleg*innen, ob ihnen hierzu etwas einfällt.*

4. NUTZE DIESE GESCHICHTEN, WENN DU DAS NÄCHSTE MAL VERHANDELST. ERZÄHL DEINEM GEGENÜBER, WARUM DU FÜR EIN PROJEKT BESONDERS GUT GEEIGNET BIST, INDEM DU DEINE STÄRKEN IN VERGANGENE ERFOLGSGESCHICHTEN VERPACKST.

FRAU VERHANDELT.