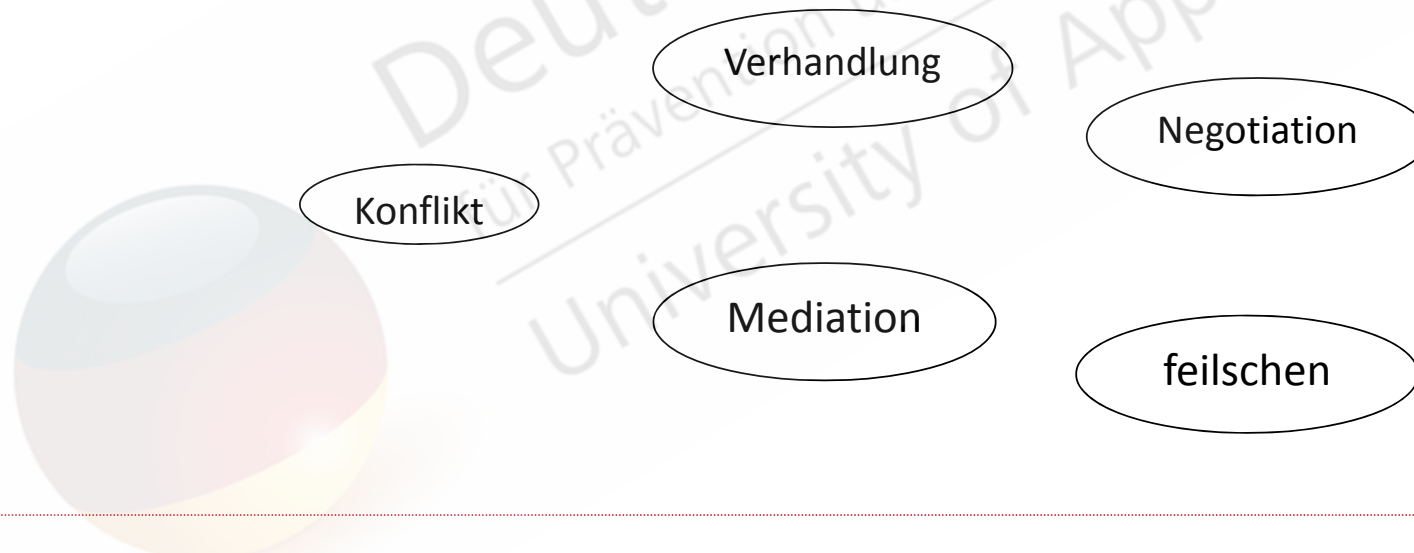


# Verhandlungsbausteine: Definition und Abgrenzung

**Frage:** Was assoziieren Sie mit dem Begriff „Verhandlung“?

- Definition von Verhandlungen
- Abgrenzung zu anderen Bereichen



# Verhandlungsbausteine

**Frage:** Was assoziieren Sie mit dem Begriff „Verhandlung“?

- Definition von Verhandlungen
- Abgrenzung zu anderen Bereichen
- Merkmale von Verhandlungen



Deutsche Hochschule  
für Prävention und Gesundheitsmanagement  
University of Applied Sciences

# Merkmale von Verhandlungen

- **Multipersonalität/ -organisationalität:** Eine Verhandlung ist eine Entscheidungsfindung zwischen zwei oder mehr als zwei Personen bzw. allgemeiner zwischen zwei oder mehr als zwei Parteien.
- **Zielkongruenz:** Beide Parteien haben ein gemeinsames Einigungsinteresse, da sie ein gemeinsames, übergeordnetes Verhandlungsziel verfolgen, das darin besteht, eine Einigung über einen oder mehrere Verhandlungsgegenstände bei einem Verhandlungsobjekt herbeizuführen (z.B. Preis, Lieferzeitpunkt).
- **Präferenzkonflikt:** Die Verhandlungspartner weisen mehr oder weniger voneinander abweichende Verhandlungspräferenzen auf.

# Merkmale von Verhandlungen

- **Einigungsraum:** Es besteht die Möglichkeit, durch Verhandlung eine Lösung herbeizuführen, welche beide Verhandlungspartner besser stellt, als wenn auf eine Einigung verzichtet wird.
- **Interaktionsprozess:** Die Einigung stellt das Ergebnis eines interaktiven Prozesses dar, bei dem die Verhandlungsparteien versuchen, ihre Verhandlungspräferenzen soweit wie möglich durchzusetzen.



# Verhandlungsbausteine

**Frage:** Was assoziieren Sie mit dem Begriff „Verhandlung“?

- Definition von Verhandlungen
- Abgrenzung zu anderen Bereichen
- Merkmale von Verhandlungen
- Theorieansätze

