**Checkliste: Erfolgreich verhandeln**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Aufgaben** | **Was ist zu tun?** | **Erledigt** |
| **Vorarbeit** | * Welche Ziele haben Sie? Warum? * Ziele/Wünsche der Belegschaft? * Sind die Ansprüche rechtlich notwendig oder freiwillig von Seiten des Arbeitgebers? (vorhandene Rechtsprechungen) * Alternative Verwirklichung Ihrer Ziele? * Verhandlungsspielraum und evtl. Gegenleistungen? * Wie ist das Verhältnis zu Ihrem Arbeitgeber? Wie wichtig ist es für Sie für die Zukunft? * Welche Machtmittel/Druckmittel haben Sie gegen Ihren Arbeitgeber? * Überlegen Sie sich Alternativen, falls Sie sich mit Ihrem Arbeitgeber nicht einigen können | ❏ |
| **Die Verhandlung** | * Übernehmen Sie die Verhandlung und stellen Fragen an Ihren Arbeitgeber * Nennen Sie nicht zu viele Argumente sondern am besten überzeugende, handfeste Gründe * Bekräftigen Sie Ihre Gründe mit Fakten oder Zahlen um Zweifel zu beseitigen * Machen Sie Ihrem Arbeitgeber klar, dass eine Einigung beider Seiten sinnvoller und besser ist als eine Erzwingung Ihrer Ziele durch das Arbeitsgericht oder die Einigungsstelle * Dies erspart Zeit und unnötige Kosten für Ihren Arbeitgeber | ❏ |