**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
 | ❏ |