

Checkliste: Erfolgreich verhandeln

Aufgaben	Was ist zu tun?	Erledigt
Vorarbeit	<ul style="list-style-type: none"> • 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 	<input type="checkbox"/>
Die Verhandlung	<ul style="list-style-type: none"> • 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 	<input type="checkbox"/>