

- valide und objektiv
- zuverlässig
- sofort durchführbar
- inklusive Auswertungsbogen
- enorme Zeit & Kostenersparnis
- immer aktuell & berufsnah

Kompetenz Test: Verhandlungsgeschick

**ZUVERLÄSSIGES TESTVERFAHREN ZUR
ERMITTLUNG VON KOMPETENZEN**

Daten des Testteilnehmers

Vor- und Nachname:

Adresse:

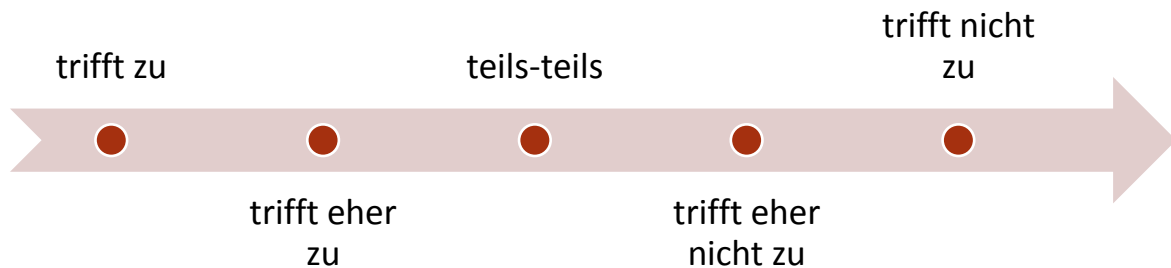
E-Mail-Adresse:

Telefonnummer:

10 Statements

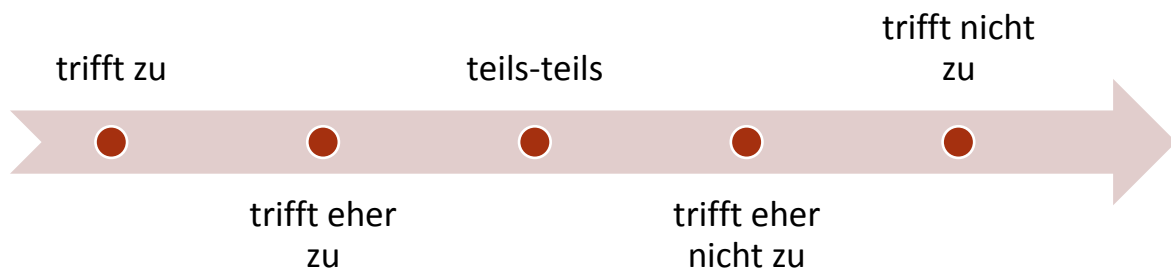
STATEMENT 1:

Ich kann wesentliche Gesprächsaspekte in wenigen Sätzen klar zusammenfassen.



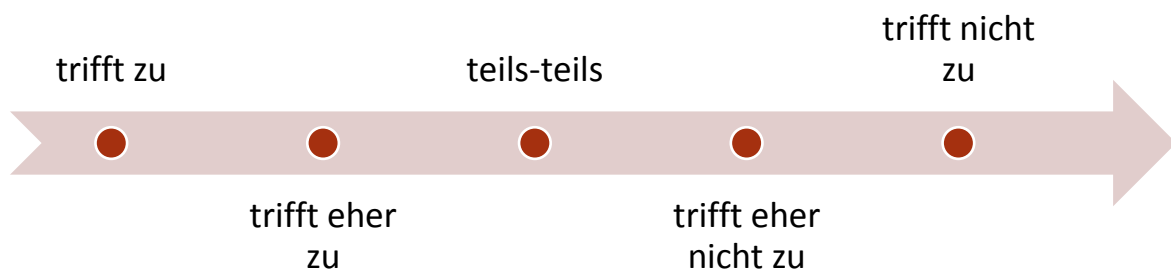
STATEMENT 2:

Greift mich mein Gegenüber während eines Gespräches an, bleibe ich ruhig und versuche die Situation mit sachlichen Argumenten zu retten.



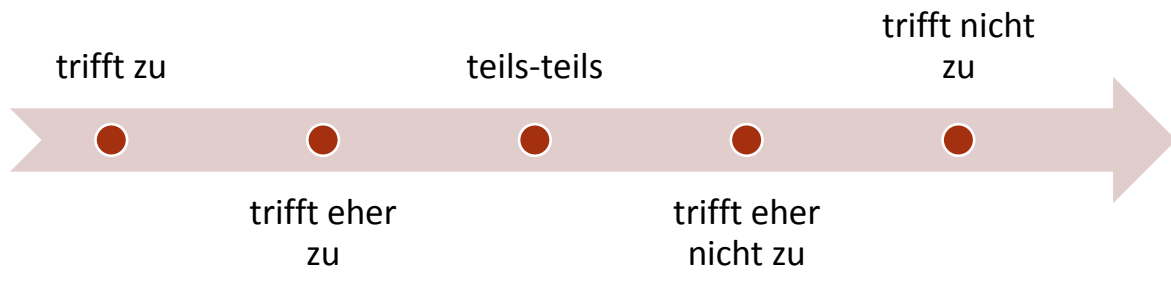
STATEMENT 3:

Ich höre aktiv zu und gehe auf das ein, was mein Gesprächspartner sagt.



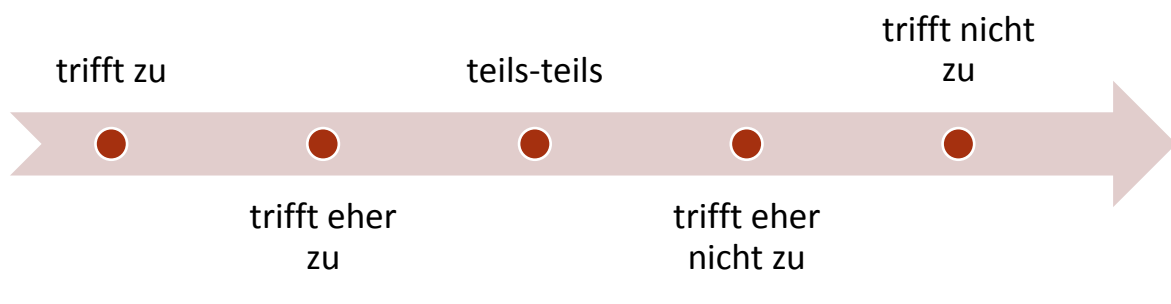
STATEMENT 4:

Ich mache mir schon vor dem Gespräch klar, welches meine Ziele sein werden und wo meine Schmerzgrenzen liegen. In diesem Rahmen bin ich kompromissbereit.



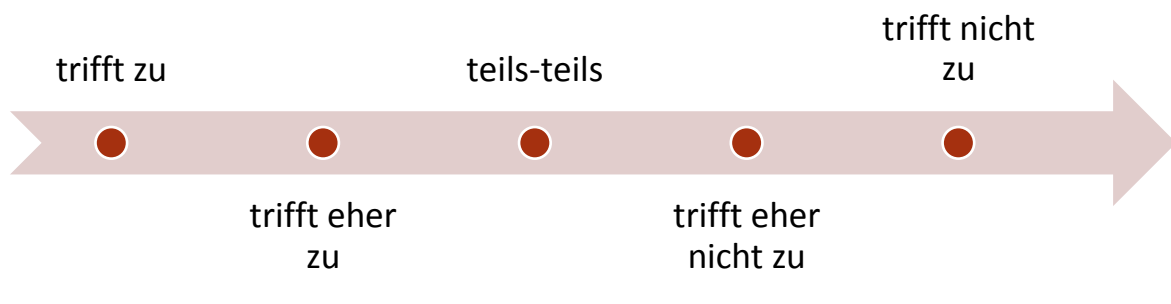
STATEMENT 5:

Ich nehme meinen Gesprächspartner ernst und gehe auf seine Einwände und seine Kritik ein.



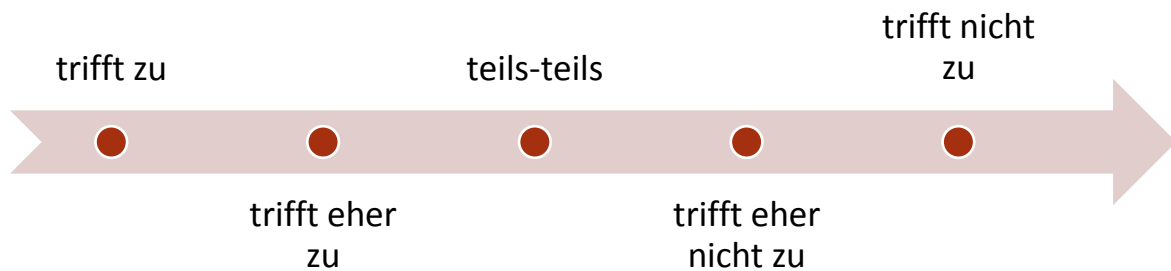
STATEMENT 6:

Ich versuche, vor schwierigen Verhandlungen eine angenehme Gesprächsatmosphäre zu schaffen und falle nicht gleich mit der Tür ins Haus.



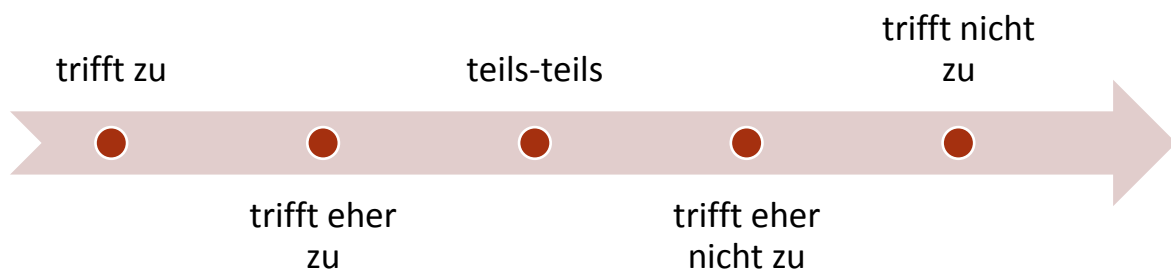
STATEMENT 7:

Ich bin von dem, was ich tue überzeugt und verhalte mich ganz natürlich.



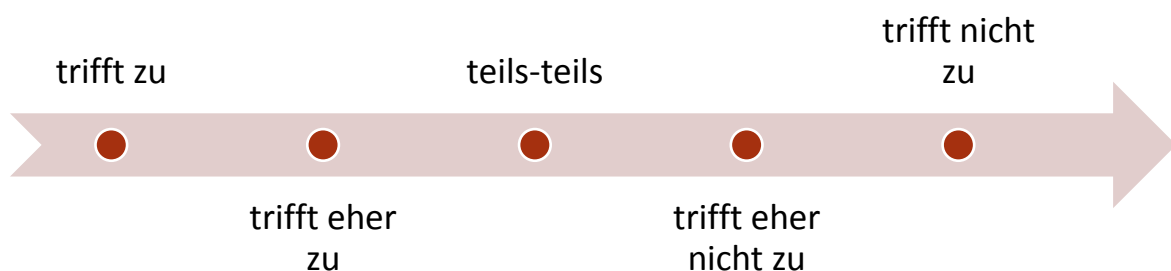
STATEMENT 8:

Ich störe den Gesprächsfluss meines Gegenübers nicht durch Zwischenfragen.



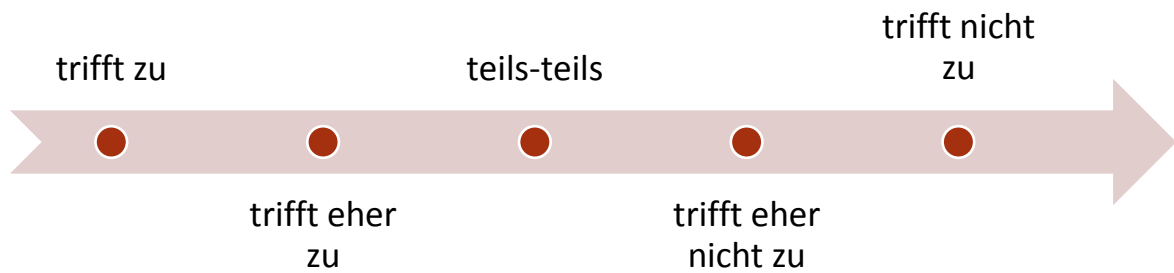
STATEMENT 9:

Mit meiner Körpersprache bringe ich ebenfalls mein Interesse am Gespräch zum Ausdruck.



STATEMENT 10:

Bevor ich in Verhandlungen gehe, ist das Ziel meist nicht ganz klar. Das ergibt sich dann während des Gespräches.



Testauswertung für das Unternehmen / Behörde

Das Statement

Ich kann wesentliche Gesprächsaspekte in wenigen Sätzen klar zusammenfassen.

Greift mich mein Gegenüber während eines Gespräches an, bleibe ich ruhig und versuche die Situation mit sachlichen Argumenten zu retten.

Ich höre aktiv zu und gehe auf das ein, was mein Gesprächspartner sagt.

Ich mache mir schon vor dem Gespräch klar, welches meine Ziele sein werden und wo meine Schmerzgrenzen liegen. In diesem Rahmen bin ich kompromissbereit.

Ich nehme meinen Gesprächspartner ernst und gehe auf seine Einwände und seine Kritik ein.

Ich versuche, vor schwierigen Verhandlungen eine angenehme Gesprächsatmosphäre zu schaffen und falle nicht gleich mit der Tür ins Haus.

Ich bin von dem, was ich tue überzeugt und verhalte mich ganz natürlich.

Ich störe den Gesprächsfluss meines Gegenübers nicht durch Zwischenfragen.

Mit meiner Körpersprache bringe ich ebenfalls mein Interesse am Gespräch zum Ausdruck.

Bevor ich in Verhandlungen gehe, ist das Ziel meist nicht ganz klar. Das ergibt sich dann während des Gespräches.

Das bedeutet die Antwort

Das zeugt von Überblick und klaren Denkstrukturen – für erfolgreiche Verhandlungen eine wichtige Voraussetzung.

Wer sich während schwieriger Verhandlungen plötzlich auf einem anderen Kriegsschauplatz wiederfindet, hat die Verhandlungen schon verloren. Ruhig und sachlich zu bleiben ist das A und O.

Wer die Interessen und Absichten seiner Verhandlungspartner kennt, ist in der Lage einen vernünftigen Kompromiss auszuhandeln.

Um am Ende einer Verhandlung nicht als Verlierer dazustehen, ist es wichtig, den eigenen Handlungsspielraum zu kennen.

So fühlt sich der Gesprächspartner respektiert und auf Augenhöhe. Auf dieser Basis können vernünftige Verhandlungen stattfinden.

In einer entspannten Atmosphäre sind auch schwierige Verhandlungen wesentlich einfacher. Wichtig ist, ehrlich zu sein, sonst fühlt sich das Gegenüber nicht ernst genommen.

Wer authentisch bleibt, wirkt glaubwürdiger. Einstudierte Verhaltensweisen schwächen die Kompetenz und sind leicht zu durchschauen.

Gut zuhören ist eine wichtige Kompetenz in Verhandlungen. Das zeugt von Respekt und verschafft die Gelegenheit, sich einen Überblick zu verschaffen.

Aufmerksames Zuhören ist schon die halbe Miete. Wer sich im Gespräch mit verschränkten Armen weit nach hinten lehnt, signalisiert Desinteresse.

Klare Ziele, die die Richtung anzeigen und motivieren sind ein Grundpfeiler für erfolgreiche Verhandlungen.

Impressum:



einsetzungstest
_____ .de

Valide und objektive online Testsysteme für Unternehmen und Behörden

Ansprechpartner:

Herr Bekar

bekar@einsetzungstest.de

www.einsetzungstest.de

Peter-Weiss Str.7

28201 Bremen