Give/Get-Vorbereitung

Bereite ein Entgegenkommen als bewusste Vereinbarung vor.

Kläre zuerst das Interesse hinter der Forderung. Bereite konkrete, gegenseitige Zusagen vor. Interne Freigabegrenzen vor dem Gespräch prüfen.

AUSGEFÜLLTES BEISPIEL - FIKTIV

Kundeninteresse: Rollout-Sicherheit. Give: zwei zusätzliche Admin-Trainings. Get: benanntes Admin-Team, verbindliche Teilnahme und bestätigter Rollout-Termin. Interne Freigabe: offen, Sales Lead prüft bis 25.09. Noch keine Zusage an den Kunden.

Account / Verhandlung am / Teilnehmende

Forderung des Kunden / dahinterliegendes Interesse / wie bestätigt?

Ziel / Mindestbedingungen / genehmigter Spielraum / Freigabe durch

1 Austauschoptionen vorbereiten

Give: Umfang + interner Aufwand	Get: konkrete Gegenzusage	Bedingung + Freigabestatus

Give/Get-Vorbereitung

Arbeitsblatt fortsetzen. Fakten, Annahmen und Zusagen klar trennen.

Weitere Option / Alternative, wenn keine Einigung gelingt

2 Bedingtes Angebot formulieren

Wenn ihr ... verbindlich zusagt, können wir ... unter folgenden Bedingungen anbieten:

Wer darf auf beiden Seiten zusagen? Welche Freigabe fehlt noch?

3 Ergebnis schriftlich festhalten

Vereinbartes Give / Get / Umfang	Bedingung / gültig bis	Bestätigt durch / Datum

Nächste Aktion / verantwortlich / Termin / Eintrag im gemeinsamen Plan

ABSCHLUSS-CHECK

- [ ] Das Interesse hinter der Forderung ist verstanden.
- [ ] Give liegt innerhalb des bestätigten Spielraums.
- [ ] Get ist konkret und für den Kunden zusagbar.
- [ ] Bedingungen sind transparent dokumentiert.
- [ ] Nächster Schritt und Verantwortliche sind vereinbart.