

VERHANDELN IM ASSISTENZ-ALLTAG

klar · souverän · wirksam

Was erwartet dich in den nächsten 20 Minuten

KEINE VORSTELLUNG

KEIN 08/15 INHALT

DU ENTSCHEIDEST WAS WIR
MACHEN



Let's connect!



WAS BEDEUTET “VERHANDELN” IN DER ASSISTENZ?



Verhandelt wird täglich:

PRIORITÄTEN

ERWARTUNGEN

VERFÜGBARKEITEN

SPONTANE AUFGABEN

KAPAZITÄTEN



Du verhandelst bereits jeden Tag!

Der eigentliche Konflikt

Wer kennt das auch?



funktionieren
wollen



professionell
steuern

VERHANDELN BEDEUTET:

Klarheit schaffen,
bevor Chaos entsteht.

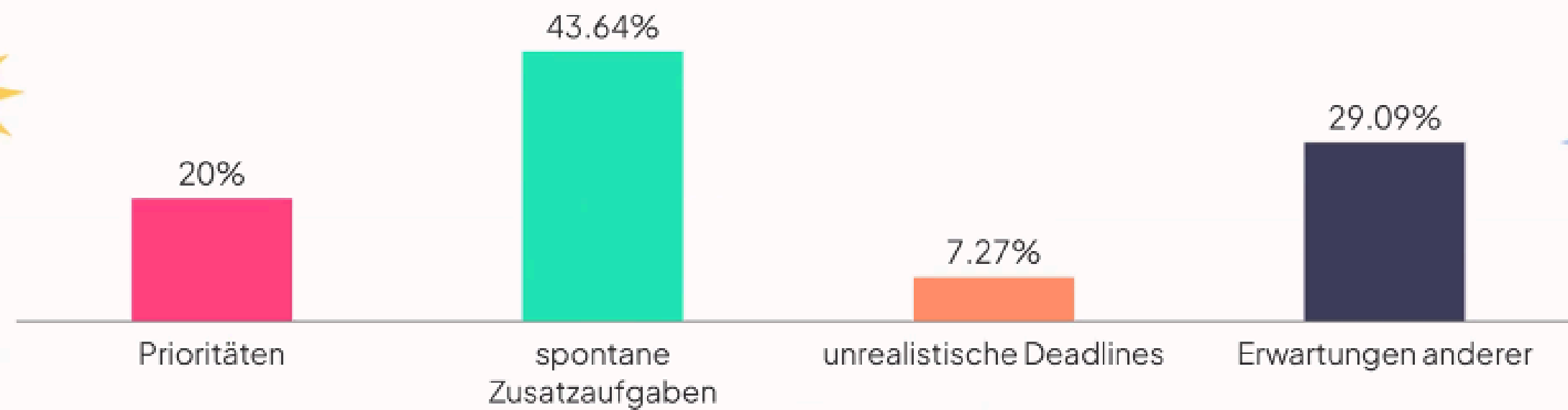
UND JETZT BIST DU DRAN!

Du brauchst dein Handy



Join at:
[ahaslides.com/
N5PC3](https://ahaslides.com/N5PC3)

Was verhandelst du im Alltag am häufigsten?



Submission is closed

Spontane Aufgaben formen Erwartungen



Jede spontane Übernahme trainiert zukünftige
Verfügbarkeit.

Reaktivität vs. Steuerung



sofort lösen
schnell reagieren
kurzfristig entlasten



nachhaltig
steuern

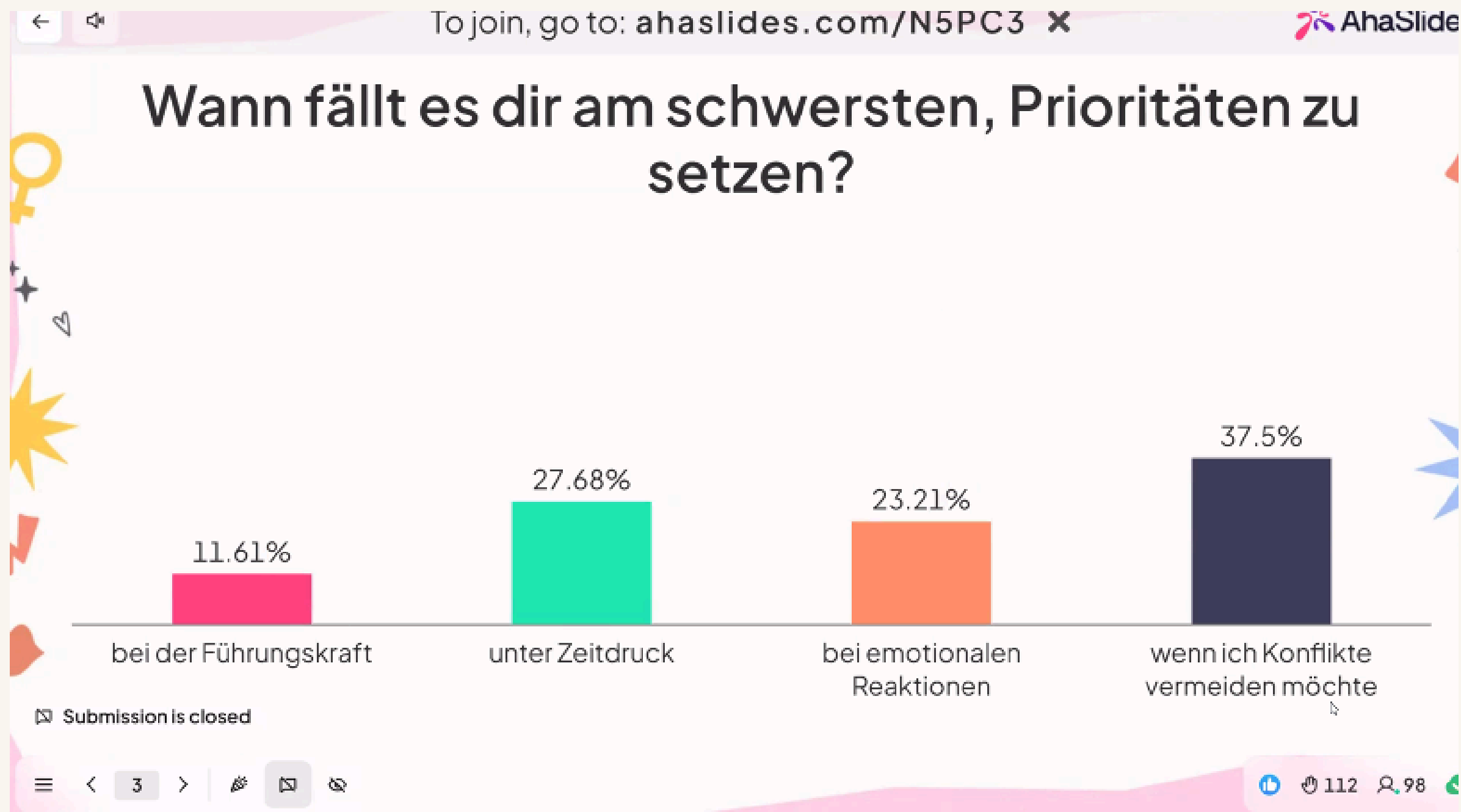
Wie kannst du das sagen?

Verwende eine Satzkette...

✿ "Aktuell laufen bereits X und Y."

✿ "Dann verschiebt sich entsprechend eins der anderen Themen."

✿ "Was hat für Sie aktuell Priorität?"

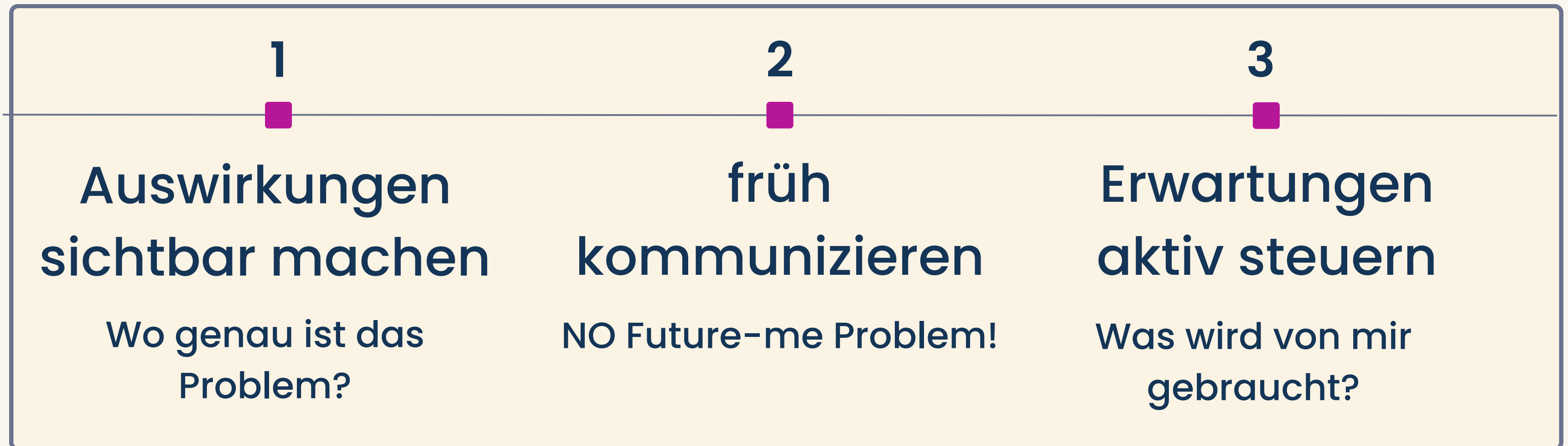


Harmonie ersetzt keine Klarheit



Kurzfristige Harmonie erzeugt oft
langfristige Überlastung.

Professionelle Klarheit bedeutet:



Wie kannst du das sagen?

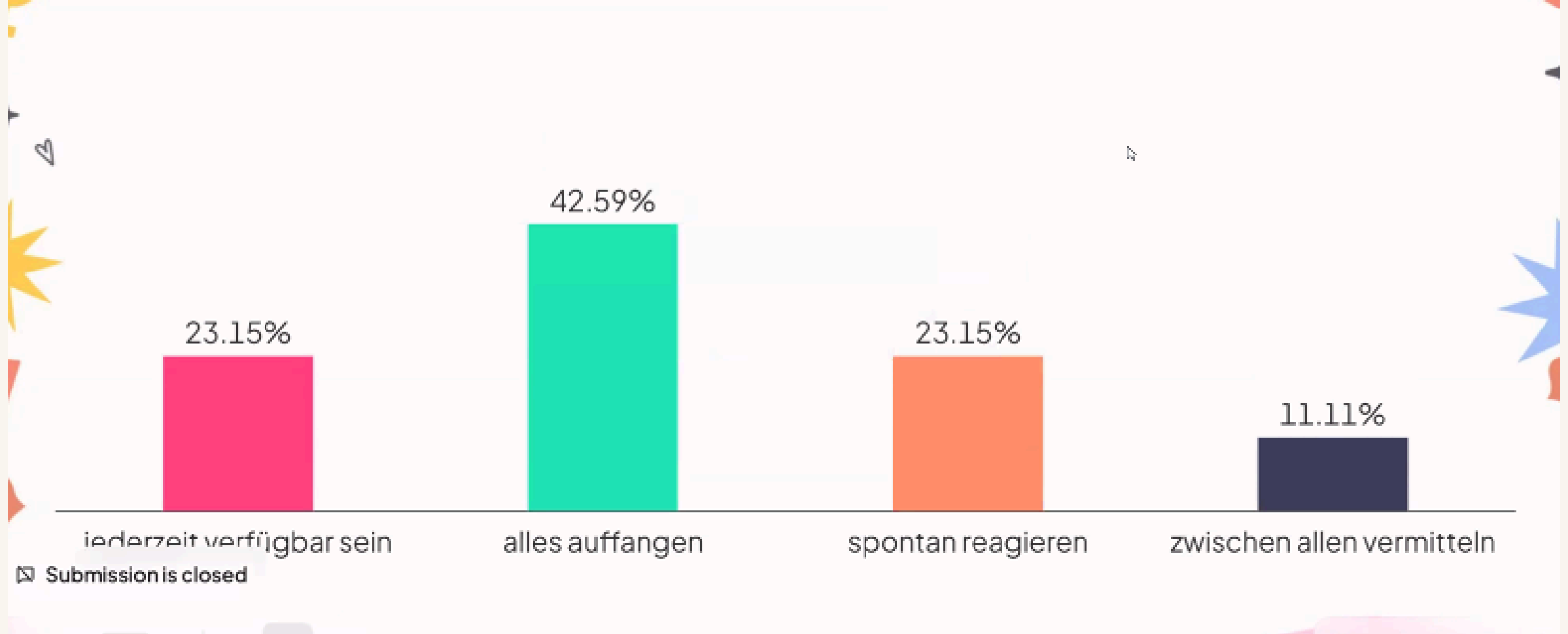
Verwende eine Satzkette...

✿ „Ich verstehe die Dringlichkeit.“

✿ „Lassen Sie uns die Situation kurz strukturieren.“

✿ „Was ist aktuell wirklich entscheidend?“

Welche Erwartung erlebst du am häufigsten?

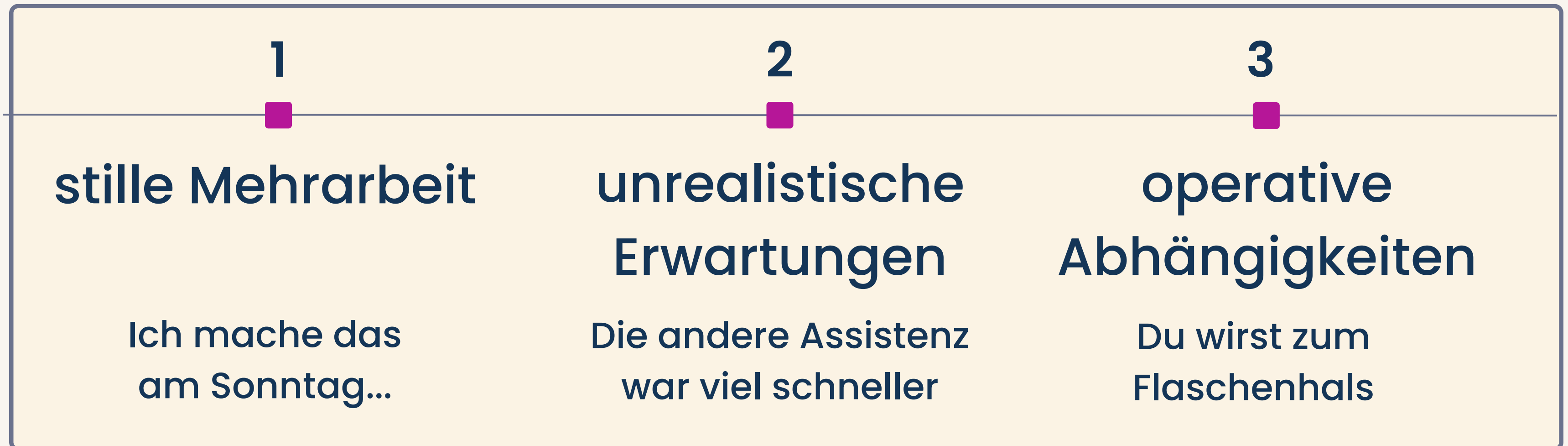


Viele Assistenzen werden zur Kompensationsstelle



Wer alles auffängt, macht strukturelle
Probleme unsichtbar.

Dauerkompensation erzeugt:



Wie kannst du das sagen?

Verwende eine Satzkette...

✿ „Ich kann das kurzfristig auffangen.“

✿ „Langfristig brauchen wir dafür allerdings eine andere Lösung.“

✿ „Wie möchten wir das künftig steuern?“

Assistenz bedeutet:

nicht alles möglich zu machen,
sondern professionell zu
steuern.



Verhandeln passiert nicht nur im Gespräch. Sondern überall dort, wo Erwartungen, Prioritäten und Entscheidungen gesteuert werden.



Verhandlung beginnt oft viel früher, als wir denken.



Verhandeln ist zu wissen,
was unser Gegenüber
WIRKLICH möchte.

Win - Win



Vielen Dank

Let's connect

