

Checkliste

20 Ausgangsfragen bei Ihren schwierigen Verhandlungskonstellationen

In Bezug auf unsere Verhandlungskonstellationen haben wir auch bei schwierigen Verhandlungskonstellationen oft deutlich mehr Möglichkeiten als wir glauben. Problem ist, dass wir aus Zeitgründen nicht immer systematisch alle Optionen oder Alternativen ausloten und effektiv einsetzen können. Daher hat Ihnen Hans-Christian Seidel die folgende Checkliste mit 20 Ausgangsfragen für Ihre Verhandlungsvorbereitung erstellt.

Nr.	Ausgangsfragen zu den möglichen Verhandlungsstrategien:	Ergebnis:
1.	Können wir in der Verhandlung offensiv oder kooperativ oder leider nur defensiv auftreten? Warum?	
2.	Haben wir eine anspruchsvolle Zielhierarchie erstellt?	
3.	Können wir mit dem Lieferanten nachverhandeln, da sich der Abschluss im Jahresgespräch als nicht zufriedenstellend erwies?	
4.	Kennen wir die Preishistorie und Währungsvorteile?	
5.	Müssen wir möglichst rasch zu einem Verhandlungsergebnis kommen? Warum?	
6.	Können wir erstmal eine Zeitlang ohne Abschluss das Geschäft zu den bisherigen Konditionen weiterlaufen lassen und in Abhängigkeit des Ergebnisses eine entsprechende Verrechnung starten?	
7.	Warum sind bisher nur WKZ, Boni und Aktionen usw. verhandelt worden? Welche mögliche weiteren Optionen haben wir ?	
8.	Können wir einen Teil des Sortimentes in Europa oder gar in Übersee beschaffen?	
9.	Können wir aus einem Monosourcing auf ein Dualsourcing umstellen oder umgekehrt?	
10.	Können wir uns einer Einkaufskooperation anschließen?	
11.	Können wir den Lieferanten auslisten und ersetzen? Haben wir eine Alternative?	
12.	Können wir den Lieferanten teilweise auslisten? Hat das Nachteile auf das verbleibende Sortiment bei ihm?	
13.	Können wir sagen, dass wir auf das Geschäft generell verzichten?	
14.	Können wir bei einem starken Monopolisten zeitlich versetzt oder in Stufen erhöhen und nochmal eine größere Bestellung durchführen und den gerade noch akzeptablen Preis verweisen?	
15.	Können wir bei dem verhandelten Sortiment damit drohen, dass wir bei einem anderen Sortiment aus einem anderen Bereich dann mehr Druck machen?	
16.	Können wir auf den vermehrten und zukünftigen Aufbau von Eigenmarken verweisen?	
17.	Können wir andeuten, dass wir das Produkt zwar listen aber keine großen Werbeaktionen mehr planen?	
18.	Können wir Teil der Spezifikation gegen Nachlass reduzieren oder einen Teil der Spezifikation bei gleichem oder niedrigerem Preis verbessern?	
19.	Können wir den Stopp von Neuentwicklungen und Projekten ankündigen?	
20.	Können wir einen Wertanalyse-Workshop durchführen?	

Tabelle: Ausgangsfragen für Verhandlungsstrategien - Eigene Darstellung