

10 Tipps für Ihre Verhandlungsvorbereitung

Damit Ihnen bei den grundlegenden Daten Ihrer Verhandlungsvorbereitung kein wichtiges Detail entgeht, hat Hans-Christian Seidel Ihnen die folgenden 10 Tipps zusammengestellt.

NR.	FRAGEN	BEISPIEL	STATUS
1	„Habe ich alles organisiert?“	„Wir haben alles geklärt: 🌐 Agenda, Gesprächsanlass und Teilnehmer 🌐 Verhandlungsraum und Zeiten“	☐
2	„Welche Daten benötige ich?“	„Wir haben alles vorbereitet: 🌐 Preishistorie 🌐 Marktdaten 🌐 Controlling-Daten mit Mengen und Werten“	☐
3	„Wie ist die Ausgangslage und wer hat die Marktmacht?“	„Wir sitzen am längeren Hebel und haben Alternativen. Unsere Strategien: 🌐 Offensivstrategie 🌐 Global Sourcing 🌐 Reimporte 🌐 Zweitlieferantenstrategie“	☐
4	„Welches Maximal-, Minimal- und Abbruchziel habe ich gesetzt?“	„Unsere Zielhierarchie lautet: 🌐 Maximalziel = -7 % 🌐 Minimalziel = -3 % 🌐 Abbruchziel = -2 %“	☐
5	„Welchen Persönlichkeitstyp hat der Verkäufer und wie reagieren wir darauf?“	„Ein Verkäufer ist extrovertiert (= gelb) und der andere ist dominant (= rot). Daher treten wir als Team mit mir als strukturiertem (= blau) und meinem Kollegen als dominantem Typ auf.“	☐
6	„Wie plane ich, die Verhandlungsführung zu übernehmen und die Gesprächshoheit zu erlangen?“	„Wir werden sofort die Initiative übernehmen und unsere Preisforderungen klar stellen. Wir werden unseren Punkt sofort in den Fokus rücken.“	☐
7	„Wie motiviere ich mich mental?“	„Wir sind bestens vorbereitet, zweifeln nicht, haben uns intern abgestimmt und werden das Gespräch unbeirrt und erfolgreich durchziehen.“	☐
8	„Was können wir bei uns selbst noch optimieren?“	„Einwände werfen uns nicht aus der Bahn. Wir verzichten auf eine lange Präsentation und halten uns nicht mit Nebensächlichkeiten auf. Notfalls unterbrechen wir die Verkäufer.“	☐
9	„Welche körpersprachlichen Signale werde ich einsetzen?“	„Wir planen: 🌐 direkten Blickkontakt 🌐 Kopfschütteln bei der Forderung 🌐 ernsten Blick bei den Ausführungen 🌐 aufrechte Sitzhaltung“	☐
10	„Welche Hebel kann ich neben dem Preis verbessern?“	„Wenn preislich nichts mehr geht, werden wir den WKZ noch erhöhen und bestehen auf einem Skonto von 3 %.“	☐