

ARBEITSHILFE

8 Ansatzpunkte für eine überzeugende Rede in Ihren Verhandlungen

Nutzen Sie die Überzeugungskraft einer Rede bei Ihren Verhandlungen. Hans-Christian Seidel hat Ihnen dazu 8 Ansatzpunkte zusammengestellt, die Sie nach Bedarf in Ihre Rede vor dem Verkäufer wirkungsvoll einbauen können (siehe auch unser Top-Thema S. 6+7).

NR.	ANSATZPUNKTE	INHALTE
1	Preisentwicklungen	<ul style="list-style-type: none"> Präsentieren Sie die Preishistorie mit sämtlichen Preiserhöhungen der letzten Jahre. Zeigen Sie die rückläufigen Preisentwicklungen der letzten Jahre bei den verschiedenen Kostenarten. Beweisen Sie, dass die aktuellen Preisanstiege bei den verschiedenen Kostenarten moderat und zyklisch sind.
2	Mengenentwicklungen	<ul style="list-style-type: none"> Verweisen Sie auf ansteigende Mengen. Begründen Sie, dass die Mengen ohne eine Preisreduzierung weiter sinken werden. Fordern Sie – besonders im Handel – weitere Unterstützung wie Sales Promotion für Ihre Mengenpolitik.
3	Mehrbedarfe	<p>Begründen Sie Mehrbedarfe, z. B. durch</p> <ul style="list-style-type: none"> aktuelle Firmenkäufe, Beitritt zu einer Einkaufskooperation, Einführung eines globalen Materialgruppenmanagements, neue Absatzmärkte, Neuentwicklungen, neue Projekte.
4	Ankündigungen der Geschäftsleitungen	<p>Informieren Sie</p> <ul style="list-style-type: none"> über Ihre Firmenvisionen, über die Erwartungen von ESG, über die Ziele und Erwartungen Ihres CEO, darüber, wie sich dies auf Ihre Beschaffungsstrategien auswirkt.
5	Lieferantentag	<ul style="list-style-type: none"> Teilen Sie Ihrem Verkäufer das Motto für Ihren diesjährigen Lieferantentag mit. Zeigen Sie die Agenda und Gästeliste im Vorfeld.
6	Lieferantenreduzierungen	<ul style="list-style-type: none"> Sprechen Sie geplante, aber unvermeidbare Projekte zur Reduzierung von Lieferanten und zur Standardisierung von Produkten oder Warengruppen an. Zeigen Sie, welche Produkte Sie in den Fokus Ihrer Beschaffungsstrategie stellen.
7	KI	<ul style="list-style-type: none"> Verdeutlichen Sie Ihre Erwartungen, die Sie durch einen immer häufigeren Einsatz von KI hegen. Fordern Sie mehr Aktivitäten und Kooperation bei KI.
8	Derisking	<ul style="list-style-type: none"> Verweisen Sie auf Ihre aktuellen Projekte im Derisking oder Decoupling. Artikulieren Sie Ihre Erwartungen an ein mögliches Nearshoring.