

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.