

Die 8 erfolgreichsten Verhandlungstaktiken im Einkauf

Im Rahmen Ihrer ersten und auch weiterer Verhandlungen können Sie wahlweise je nach Situation auf die folgenden 8 Taktiken zurückgreifen und diese auch miteinander kombinieren. Nutzen Sie dazu die passenden Formulierungshilfen.

IHRE VERHANDLUNGSTAKTIK	MUSTER-FORMULIERUNG
1. Stellen Sie Ihre Forderung zuerst und drängen Sie Ihre Verkäufer in den Reaktionsmodus.	„Ich möchte gleich mit der Verhandlung beginnen und Ihnen mitteilen, dass wir für das Jahr 2026 eine Preisreduzierung von 5 % erwarten. Auf den nächsten Folien werde ich Ihnen das auch begründen ...“
2. Verstärken Sie Ihre Argumente und Botschaften durch Präsentationen und Tabellen.	„Wie Sie in dieser übersichtlichen Darstellung der Preisentwicklungen für die betroffenen Rohstoffe auf Basis der Pink Sheets von der Weltbank klar erkennen können, sind diese – entgegen Ihrer Behauptung – nicht gestiegen. Von daher verstehe ich Ihre Argumentation überhaupt nicht.“
3. Lehnen Sie Preiserhöhungen oder Terminverschiebungen entschieden ab und stellen Sie Ihre Gegenforderung.	„Nein, wir können keine Preiserhöhung akzeptieren. Vielmehr erwarten wir eine Preisreduzierung von 5 % aufgrund Ihrer ganzen ungerechtfertigten Preiserhöhungen in den letzten Jahren.“
4. Stellen Sie präzise Fragen, um mehr über Hintergründe zu erfahren.	„Was macht Sie so sicher, dass die Preise im Allgemeinen derart gestiegen sind? Erklären Sie mir das bitte mal im Detail – aber diesmal bitte mit nachvollziehbaren und transparenten Fakten.“
5. Verschärfen Sie das Tempo.	„Wir kommen mit Ihrer Blockadehaltung doch nicht weiter und laufen so leider Gefahr, für das Jahr 2026 keinen Abschluss zu erzielen.“
6. Nehmen Sie taktische Auszeiten.	„Ich möchte an dieser Stelle eine kurze Auszeit von 15 Minuten nehmen und mich mit meinem Kollegen über unser weiteres Vorgehen abstimmen.“
7. Wenden Sie die Good-Guy-Bad-Guy-Methode an.	Bad Guy: „Das akzeptiere ich niemals!“ Good Guy: „Ich bin aber sicher, dass wir einen Kompromiss finden werden.“
8. Stellen Sie die unterschiedlichen Positionen gegenüber.	„In dieser Gegenüberstellung zeige ich Ihnen, dass wir gar nicht mehr so weit voneinander entfernt sind.“

Fazit: Wenn Sie diese 8 Taktiken immer mehr aktiv in Ihre Verhandlungen einbauen und dadurch an Sicherheit gewinnen, werden Sie noch erfolgreicher sein.

Autor: Hans-Christian Seidel