

PRAXIS-WERKZEUG

Die Verhandlungs-Checkliste für den Einkauf

Die meisten Verhandlungen werden nicht am Tisch entschieden, sondern davor. Diese Checkliste bringt Ihre Vorbereitung in eine verlässliche Struktur. Legen Sie sie vor jede wichtige Verhandlung.

Die sechs Felder der Vorbereitung

- 1. Ziele und Spielraum.** Wunschziel, realistisches Ziel und Mindestziel festlegen. Wer nur eine Zahl im Kopf hat, verhandelt gegen sich selbst.
- 2. Alternativen.** Was ist Ihre beste Option ohne Einigung? Schon eine unbequeme Alternative verändert Ihr Auftreten.
- 3. Die Gegenseite.** Welche Zwänge, Ziele und Taktiken hat Ihr Gegenüber? Interessen des Lieferanten verstehen, nicht nur den Preis.
- 4. Der Konditionen-Baukasten.** Alle Variablen jenseits des Preises sammeln: Menge, Laufzeit, Zahlungsziel, Logistik, Gewährleistung, Forecast.
- 5. Szenarien.** Die wahrscheinlichsten Verläufe durchspielen, inklusive der erwarteten Eröffnung und Begründungen der Gegenseite.
- 6. Rollen und Ablauf.** Wer spricht, wer schweigt, wer dokumentiert? Im Team entscheidet Rollenklarheit oft mehr als das einzelne Argument.

Der Fünf-Minuten-Kurzcheck

Vor jeder wichtigen Verhandlung kurz durchgehen:

- Kenne ich mein Mindestziel und meinen Spielraum?
- Habe ich eine glaubwürdige Alternative?
- Verstehe ich die Interessen und Zwänge der Gegenseite?
- Welche Variablen außer dem Preis kann ich tauschen?
- Welche Eröffnung erwarte ich, und wie reagiere ich darauf?
- Sind Rollen, Ablauf und Dokumentation geklärt?

Vom Lesen zum Können

Diese Checkliste ist der Anfang. Im Training üben Sie Vorbereitung, Preislogik und Zugeständnisse an Ihren echten Lieferantenfällen, mit eingebautem Transfer in den Alltag.

Kostenloses Erstgespräch: negtar.de/einkaufstrainings