

CHECKLISTE

Einkaufsverhandlungen

Erfolgreiche Einkaufsverhandlungen im B2B-Sektor sind entscheidend für die **Optimierung von Kosten** und die Sicherung der Lieferkette. Eine methodische Vorbereitung und ein strukturiertes Vorgehen sind hierbei unerlässlich. Mit dieser Checkliste erhalten Sie eine klare Richtschnur, um Ihre Einkaufsverhandlungen effektiv zu führen und für sich das Meiste herauszuholen.

BEDARFSANALYSE

- ☐ „Must-have“ von „Nice-to-have“ abgegrenzt?
- ☐ Total Cost of Ownership (TCO) definiert?

INFORMATIONEN & MACHT

- ☐ Finanzielle Situation des Lieferanten analysiert?
- ☐ Anteil eigener Umsatz beim Lieferanten bestimmt?
- ☐ Alternativen identifiziert und entwickelt?
- ☐ Wechselkosten zu Alternative quantifiziert?
- ☐ Position - Machtbalance bestimmt?
- ☐ Fachabteilung für Verhandlungen gebrieft?

ZIELE

- ☐ Realistisches Ziel definiert?
- ☐ Limit definiert (Ziel + x%)?

TARGETPREIS

- ☐ Targetpreis definiert?
- ☐ Targetpreis geankert?
- ☐ Anker Targetpreis rational begründbar?

ARGUMENTATION

- ☐ Supplier Value Proposition definiert?
- ☐ Die stärksten Gegenargumente des Sales Managers antizipiert?
- ☐ Antworten auf Gegenargumente formuliert?

KONZESSIONEN

- ☐ Motivatoren Sales Manager identifiziert?
- ☐ Interessen **Sales Manager vs. Firma** identifiziert?
- ☐ Konzessionen TO GIVE definiert?
- ☐ No-/ Low Cost Konzessionen definiert?

KONTAKT



Dr. Raphael Schoen
Director/ Senior Advisor Negotiation

SCHOEN - VERHANDLUNGsinstitut
Schönfließerstrasse 21
10439 Berlin

030 44 71 96 44
info@schoen-negotiation.com
www.schoen-negotiation.com

