

CHECKLISTE

Vertriebsverhandlungen

Effektive Vertriebsverhandlungen sind der Schlüssel zum Erfolg im B2B-Bereich. Sie erfordern Präzision, strategisches Denken und ein tiefes Verständnis für die Bedürfnisse beider Parteien. Unsere Checkliste dient Ihnen als **Kompass in den Verhandlungen**, um sicherzustellen, dass Sie bestens vorbereitet sind, um das maximale Ergebnis für sich herauszuholen.

INFORMATIONEN & MACHT

- ☐ Fachabteilung kontaktiert?
- ☐ Präferenz Fachabteilung WIR vs. Wettbewerb in % analysiert?
- ☐ Budget Kunde quantifiziert?
- ☐ Deadlines des Kunden herausgearbeitet?
- ☐ Wechselkosten des Kunden zu möglichen neuen Lieferanten bestimmt?
- ☐ Finanzielle Situation des Kunden analysiert?

ZIELE

- ☐ Realistisches Ziel definiert?
- ☐ Limit definiert (Listenpreis – x%)?

ANGEBOT

- ☐ Angebot geankert?
- ☐ Anker im Angebot rational begründbar?

ENTSCHEIDER

- ☐ Entscheider identifiziert?
- ☐ Einflussnehmer identifiziert?
- ☐ Machtbalance Fachabteilung vs. Einkauf analysiert?

ARGUMENTATION

- ☐ Customer Value Proposition definiert?
- ☐ USP gegen Wettbewerb definiert?
- ☐ Die stärksten Gegenargumente des Einkaufs antizipiert?
- ☐ Antworten auf Gegenargumente formuliert?

KONZESSIONEN

- ☐ Motivatoren des Einkaufs **und der Fachabteilung** identifiziert?
- ☐ Interessen des Einkaufs identifiziert?
- ☐ 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

