



**Matthias Grossmann®**

Preisverhandlungen souverän führen

## Verhandlungsstrategien im Einkauf

Was ist eine Strategie? Der Weg zum Ziel. Ehe Sie also loslaufen, sollten Sie sich erst einmal überlegen, wo Sie hinmöchten. Erst dann kommt der Weg.

### Hier einige Beispiele für Verhandlungsstrategien:

- Salami: Scheibchenweise bringen Sie Ihre Argumente ein, um Stück für Stück Zwischenergebnisse zu erzielen.
- Zermürbung: Ihre Strategie ist es, den Verhandlungspartner durch Verunsicherung verhandlungsbereit zu machen. Dazu zählt: Warten lassen, Blick ins Licht, keine Getränke, über die Mittagspause arbeiten, Zeitdruck aufbauen, Good Guy/Bad Guy, Kreuzverhör, usw.
- Ablenken: Sie lenken bewusst auf ein Nebenthema ab. Dort geben Sie nach, um letztlich Ihr wahres Ziel zu erreichen.
- Plan B: Manchmal geht unsere Strategie nicht auf. Der Lieferant blockiert oder bringt Neues ein, das Sie nicht kannten. Deswegen sollten Sie sich vorher eine Alternativstrategie überlegen, die Sie in solch einem Fall anwenden. Im Zweifel gilt: Machen Sie eine Pause, um sich mit Ihrem Chef oder Kollegen neu abzustimmen!
- Kosten senken: Statt klassisch über die Preise zu verhandeln, wechseln Sie das Thema zur gemeinsamen Kostensenkung. Ideal ist, wenn Sie vor der Verhandlung schon den Lieferanten darauf hinweisen, er solle bitte für das Treffen Potentiale zur Kostensenkung erarbeiten.
- usw.

Beschaffungsmarktforschung | Einkäufertraining | Organisationsberatung

MGS | Postfach 101112 | 63707 Aschaffenburg | Tel: 06103/310489 - 07 | Fax: 06103/310489 - 08 | E-Mail: info@einkaufstraining.de

Geschäftsführer: Matthias Grossmann | St. Nr. 204/222/90525 | Ust.-ID.: DE179486693

Sparkasse Aschaffenburg Alzenau | BLZ 795 500 00 | KTO 231 753 | IBAN: DE05 7955 0000 0000 2317 53 | SWIFT-BIC: BYLADEM1ASA

[www.einkaufstraining.de](http://www.einkaufstraining.de)