

Tipps und Tricks für erfolgreiche Einkaufs- verhandlungen

Das Verhandlungsgeschick des Einkäufers ist von zentraler Bedeutung, denn im Einkauf liegt ein hohes Gewinnpotenzial. Um dieses auszuschöpfen und Ihre Verhandlung zu einem vollen Erfolg zu führen, ist eine effektive Vorbereitung sowie der gezielte Einsatz praxiserprobter Verhandlungsstrategien und -techniken ausschlaggebend.

Die 5 Goldenen Verhandlungsregeln für den erfolgreichen Einkäufer

1. Kennen Sie die Marktsituation Ihrer Lieferanten. Im Internet über Plattformen finden Sie hierzu alles. Nur so können Sie einschätzen, was zurzeit möglich ist oder nicht.
2. Beharren Sie nicht nur auf gute Preise, sondern immer auch auf gute Qualität und Serviceleistungen Ihrer Lieferanten. Durch Ihre Forderungen helfen Sie dem Lieferanten, seine Qualität zu erhöhen. Oder er ist nicht mehr Ihr Lieferant! Testen Sie permanent seine Leistungsfähigkeit.
3. Sie sind nicht nur für das Verhandeln des optimalen Preises zuständig, sondern auch für die Gesamtkostenoptimierung. Das TCO Konzept ist hier sehr hilfreich.
4. Beherrschen Sie die Magie der großen oder kleinen Zahl. Je nachdem. Wer wenig fordert, bekommt auch wenig – oder nichts! Stellen Sie klare Forderungen, aber drohen Sie nicht mit Sanktionen.
5. Bereiten Sie sich auf jede Verhandlung gewissenhaft vor. Erstellen Sie sich hierzu eine Standard Checkliste und definieren Sie Ihre erhandlungsziele. Betrachten Sie den Verkäufer nicht als Feind – höchstens als Spielgegner, ähnlich wie im Sport. Bauen Sie eine Partnerschaft auf – Sie brauchen sich beide! Versuchen Sie immer eine Win-Win Situation zu gestalten.

So durchschauen Sie die Tricks von Verkäufern

- Der Verkäufer versucht, sich so viele Informationen wie möglich vom Einkäufer zu beschaffen: Was ist ihm wichtig? Wer hat noch ein Wörtchen mitzureden? Wer ist jetziger Lieferant? Was würde den Einkäufer zu einem Wechsel bewegen? Welche Wettbewerbsangebote gibt es sonst noch? Je mehr der Verkäufer weiß, desto besser kann er einschätzen, wo er Sie als Einkäufer packen kann.
- Verkäufer suchen in der Technik oder beim Anwender des Kundenunternehmens Alliierte, die andere Interessen als den Preis verfolgen. Wenn sich hier Fürsprecher finden, die das angebotene Produkt bevorzugen, sind Ihnen als Einkäufer die Hände gebunden und Sie verlieren Ihre Preishoheit.
- Verkäufer nehmen frühzeitig Kontakt zu den Anwendern ihrer Produkte auf, um aktiv an der Leistungsbeschreibung mitzuwirken. Wenn Leistungen dann ausgeschrieben werden müssen, sorgt der Verkäufer so dafür, dass die Ausschreibung zu seinen Gunsten eingefärbt ist.
- Ein Profiverkäufer macht kein Zugeständnis ohne Gegenleistung: Geringerer Preis – größere Abnahmemenge oder andere Zugeständnisse. Darüber hinaus wird er immer das Gesamtkonzept im Auge behalten, bevor er sich auf Details einlässt.
- Spitzenverkäufer lassen sich nicht aus der Ruhe bringen und bleiben beim Preisspiel beharrlich beim Nein! Wohl wissend, es ist nur ein Spiel. Sie haben gelernt, dass Einkäufer von dieser Taktik beeindruckt, zu früh einlenken.

Wie Sie Einkaufsverhandlungen zielgerichtet und überzeugend führen, erfahren Sie in dem Seminar

■ **Verhandlungstraining für Einkäufer**

www.haufe-akademie.de/9339

■ **Schwierige Einkaufsverhandlungen souverän führen**

www.haufe-akademie.de/5178

Kontakt

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Lörracher Str. 9
79115 Freiburg

service@haufe-akademie.de
Telefon: 0761 898-4422

www.haufe-akademie.de