

Auszug aus dem Seminar

# **Verhandlungstraining für Einkäufer**

Verhandeln — die Kompetenz, die in der Wirtschaft am meisten benötigt und am wenigsten gelernt wird. Gerade im Einkauf ist eine eloquente Verhandlungsführung entscheidend. Denn im Einkauf liegt der Gewinn. Erweitern Sie Ihre Fähigkeiten im Verhandeln, es lohnt sich für Sie! Mit Hilfe der folgenden Checkliste bereiten Sie Ihre anstehenden Verhandlungen zielgerichtet und professionell vor.

# Checkliste zur Gesprächs- und Verhandlungsvorbereitung

**Gesprächsteilnehmer:**

**Datum/Ort:**

## **Die Situation:**

- Worum geht es?
- Wie ist die Historie – gibt es Hintergrundinformationen?
- Welche Folgen resultieren hieraus für Ihre Firma und die andere Seite?
- Welche Schwierigkeiten sind zu erwarten und wie gehe ich damit um?
- Etc.

## **Zur Person:**

- Was weiß ich über die Person (Funktion, Gewohnheiten, Hobbies...)?
- Wie verhält sich die Person und wie muss ich mich darauf einstellen?
- Mit welcher Einstellung und Meinung wird der Andere in das Gespräch gehen?

## **Ziel(e):**

- Was will ich im Gespräch erreichen?
- Welche Muss- und welche Kann-Ziele (Kompromiss) habe ich?
- Welche Ziele könnte mein Gesprächspartner haben?
- Welche Argumente habe ich?
- Welche Einwände sind zu erwarten?
- Welche Wichtigkeit haben die Argumente für mich und für den Anderen und welche Reihenfolge wähle ich?
- Welche Fragen will ich wie und wann stellen (Fragetypen)?
- Wie will ich vorgehen (Strategie und Taktik)?
- Habe ich einen Plan B (Alternative)?
- Was könnte gegen die Umsetzung sprechen? Gibt es Beschränkungen?
- Was ist die beste Alternative, die ich erreichen kann?



### **Leitfaden für die Durchführung:**

- 1. Erläutern Sie die Situation. Fassen Sie vorausgegangene Gespräche/Diskussionen zusammen (konkret und detailliert). Bei emotionalen Situationen: Bleiben Sie gelassen und ruhig! Erläutern Sie sachlich und schrittweise Ihre Ziele!**
- 2. Weisen Sie auf die zu verändernde Situation, das Problem oder auf die ungenügende Verbesserung/ Leistung hin und fragen Sie nach den Gründen. Fragen Sie nach möglichen Ergänzungen. (Soll-Ist-Vergleich: Konkret und präzise offene Fragen stellen (W-Fragen))**
- 3. Besprechen Sie mögliche Wege zur Lösung des Problems. Überprüfen Sie, ob der Andere Sie verstanden hat (z. B. durch Kontrollfragen, zusammenfassen lassen). Fragen Sie nach möglichen weiteren Vorschlägen und greifen Sie sinnvolle Vorschläge auf.**
- 4. Nennen und erläutern Sie die Prioritäten. Erläutern Sie die Konsequenzen, die bei Ihnen und bei Ihrem Gegenüber bei anhaltender ungenügender Leistung entstehen. Einigen Sie sich auf Ziele. Besprechen Sie die notwendige Unterstützung.**
- 5. Legen Sie zusammen das weitere Vorgehen und mögliche Kontrollpunkte fest. Vereinbaren Sie mit dem Gesprächspartner, wie das Ergebnis überprüft wird.**
- 6. Drücken Sie dem Anderen Ihr Vertrauen aus und betonen Sie die Gemeinsamkeiten. Trainieren Sie im Seminar „Verhandlungstraining für Einkäufer“, erfolgreiche Einkaufsgespräche zu führen!**

## **Kontakt**

**Haufe Akademie GmbH & Co. KG**

Lörracher Str. 9  
79115 Freiburg

service@haufe-akademie.de  
Telefon: 0761 4708-811

[www.haufe-akademie.de/9339](http://www.haufe-akademie.de/9339)