

# CHECKLISTE



## VERHANDLUNGEN FÜHREN 1

### DIE VIER PHASEN DER VERHANDLUNG

- › Kennen unsere Mitarbeiter den typischen Ablauf einer Verhandlung?
- › Steuern Sie: Macht – Zeit – Information

### PHASE 0:

#### VORBEREITUNG

- › Weiß jeder unserer Vertriebsmitarbeiter, dass eine erfolgreiche Verhandlung bereits mit der Vorbereitung beginnt?
- › Nutzen wir eine Checkliste zur Verhandlungsvorbereitung?
- › Haben wir bedacht, Analyse bestimmt Strategie, bestimmt Taktik
- › Verhandeln wir, um zu gewinnen?

### PHASE 1:

#### BEZIEHUNG AUFBAUEN

- › Sind wir stets um eine gute Beziehung zu unserem Verhandlungspartner bemüht?
- › Trennen wir aber auch die Sach- von der Beziehungsebene?
- › Haben wir einen Plan B, falls vom Gegenüber keine gute Beziehung gewünscht wird?

### PHASE 2:

#### POSITIONEN BEZIEHEN

- › Nutzen wir die Möglichkeit, möglichst früh Position zu beziehen, um so mehr Klarheit für das Feilschen zu haben?
- › Erst wenn beide Seiten Ihre Positionen dargelegt haben, können wir uns wieder aufeinander zubewegen.

# CHECKLISTE



## VERHANDLUNGEN FÜHREN 2

### PHASE 3:

#### FEILSCHEN/MARKTPLATZ DER IDEEN

- › Haben wir die Strategie und Taktik an alle Verhandlungsteilnehmer klar kommuniziert?
- › Haben wir genügend Optionen (Zuckerl und Pillen) vorbereitet?
- › Können unsere Verhandlungsführer die taktischen Optionen virtuos spielen?
- › Was wollen wir gewinnen?

### PHASE 4:

#### KOOPERATION, ERGEBNISSE FESTZUREN

- › Achten unsere Mitarbeiter stets auf eine verbindliche Dokumentation des Verhandlungsergebnisses?

### TRICKS, DIE MAN KENNEN SOLLTE

- › Wissen unsere Mitarbeiter um die Trickkiste ihrer Kunden?
- › Wann können, dürfen und müssen unsere Mitarbeiter auch mal „Nein“ sagen?
- › Wissen Sie, wie man stets eine Tür offen lässt?

### SPEZIALTHEMA:

#### „PREISVERHANDLUNGEN“

- › Wissen unsere Mitarbeiter um die betriebswirtschaftliche Bedeutung einer Rabattierung?
- › Gibt es eine allen bekannte und verbindliche Pricing-Strategie?
- › Können unsere Verhandlungsführer Rabattforderungen abwehren?
- › Ist jedem klar: Kein Entgegenkommen ohne Gegenleistung!