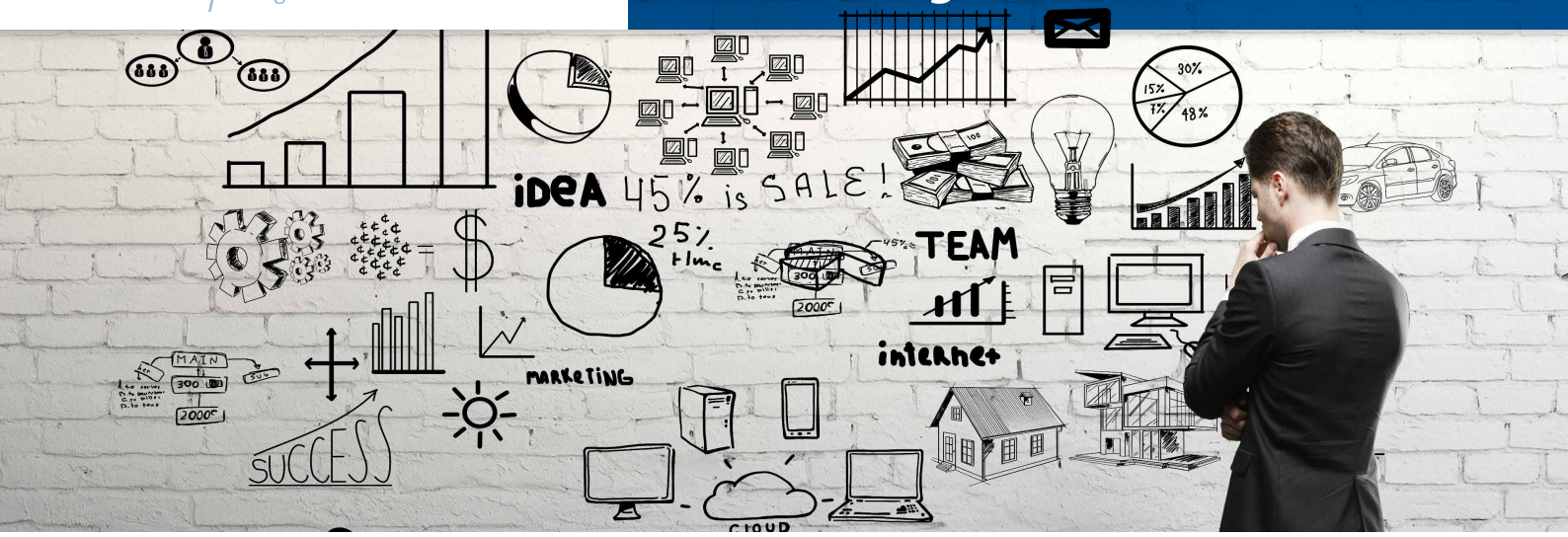
salegro
sales growth solutions

Checkliste Verhandlungen



Gesamtcheckliste: Verhandlungen durchführen

1. Prinzipien

- Prüfen wir vor jeder anstehenden Verhandlung, ob die Rahmenbedingungen eine für beide Seiten gewinnbringende Verhandlung überhaupt zulassen?
- Sind allen Vertriebsmitarbeitern die Grundprinzipien einer erfolgreichen Verhandlung bekannt?

2. Die fünf Phasen der Verhandlung

- Wissen unsere Mitarbeiter um den typischen Ablauf einer Verhandlung?

3. Erste Phase: Vorbereitung

- Weiß jeder unserer Vertriebsmitarbeiter, dass eine erfolgreiche Verhandlung bereits mit der Vorbereitung beginnt?
- Nutzen wir eine Checkliste zur Verhandlungsvorbereitung?

4. Zweite Phase: Beziehung aufbauen

- Sind wir stets um eine gute Beziehung zu unserem Verhandlungspartner bemüht?
- Trennen wir aber auch die Sach- von der Beziehungsebene?

5. Dritte Phase: Positionen beziehen

- Nutzen wir die Möglichkeit, möglichst früh Position zu beziehen, um so mehr Zeit für das Feilschen zu haben?

6. Vierte Phase: Feilschen

- Haben wir die passenden Techniken und Taktiken auf unser Unternehmen projiziert?
- Sind unsere Mitarbeiter in der Lage, die fünf Grundstrategien zu erkennen und bewusst anzuwenden?

7. Fünfte Phase: Kooperation, Ergebnisse festzurren

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

8. Tricks, die man kennen sollte

- Wissen unsere Mitarbeiter um die Trickkiste ihrer Kunden?

- Wann können, dürfen und müssen unsere Mitarbeiter auch mal „Nein“ sagen?

9. Verhandeln mit Einkäufern

- Ist jedem Vertriebsmitarbeiter bewusst, dass der Verhandlungstermin mit dem Einkäufer des Kunden ein Schritt in die nächst höhere Stufe im Verkaufsprozess ist?
- Wie bereiten wir uns auf diese Verhandlungen vor?

10. Spezialthema: „Preisverhandlungen“

- Wissen unsere Mitarbeiter um die betriebswirtschaftliche Bedeutung einer Rabattierung?
- Gibt es einheitliche Strategien und Taktiken, mit denen wir arbeiten?

11. Zusatzfrage

- Sind wir verhandlungsstark?

salegro GmbH | Luise-Ullrich-Straße 20 | 80636 München | Germany
T +49 89 818 909 98 | kontakt@salegro.de | www.salegro.de