

Checkliste zur Verhandlungsvorbereitung

1. Kundenunternehmen:

- Was für eine Firma besuche ich?
 - In welchem Markt / Wettbewerbsumfeld bewegen sie sich?
 - Stellenwert im eigenen Markt (Marktanteil, Umsatz, Mitarbeiter, etc.)
 - Welche Ziele, Strategien verfolgen sie?

- Im Bezug auf unser Produkt:
 - Einkaufsverhalten Umsätze bei unseren Produkten?
 - Bisherige Umsätze mit uns (falls vorhanden)?
 - Umsätze vergleichbarer Produkte beim Wettbewerb?
 - Umsatzpotential?

2. Wettbewerb:

- Vorzüge/Nachteile der Wettbewerbsprodukte (allgemein/aus Kundensicht)
- Unsere Marktpositionierung im Vergleich zum Wettbewerb?
- Wie komme ich an fehlende Wettbewerbsinformationen

3. Gesprächspartner:

- fachlich
 - Name
 - Rang, Kompetenz
 - fachliche Qualifikation
 - Ausbildung
- persönlich
 - Eigenschaften (Charakter, Verhandlungsstil)
 - Eigenheiten, Vorurteile
 - Sachlich oder Menschenbezogen
 - Introvertiert oder Extravertiert
 - Hobbys, persönliche Interessen
- als Käufer
 - Probleme, Wünsche, Bedürfnisse
 - Kaufmotive, Ziele
 - Einkaufspolitik
 - Welche Argumente hat er in der Vergangenheit benutzt?

-

Wer sind weitere wichtige Gesprächspartner?

- Entscheider
- Anwender
- Kritiker
- Unterstützer

4. letzte Besuch:

- Gesprächsverlauf
- Ergebnis, Ziele erreicht?
- Welche Art von Argumenten hat überzeugt/nicht überzeugt?
- Einwände, Reklamationen

5. Kommenden Besuch:

- Verhandlungsziel
 - Minimal (z.B. Informationen sammeln, Kontakt knüpfen)
 - Maximal (z.B. Angebot erstellen, Zusage, Abschluss)
- Was muss zudem besprochen werden?
- Welche Fragen will ich klären?
- Welche Informationen sind wichtig?

- Was spricht für mein Angebot / Produkt?
- Was spricht gegen mein Angebot / Produkt?
- Welche Beweismittel, Referenzen oder Beispiele (Muster, Broschüren etc.) kann ich verwenden?

- Was ist kann schiefgehen? Wie gehe ich damit um?
- Welche Fragen und Einwände können kommen? Wie gehe ich damit um?

- Wer kann mir behilflich sein bei der Vorbereitung?