

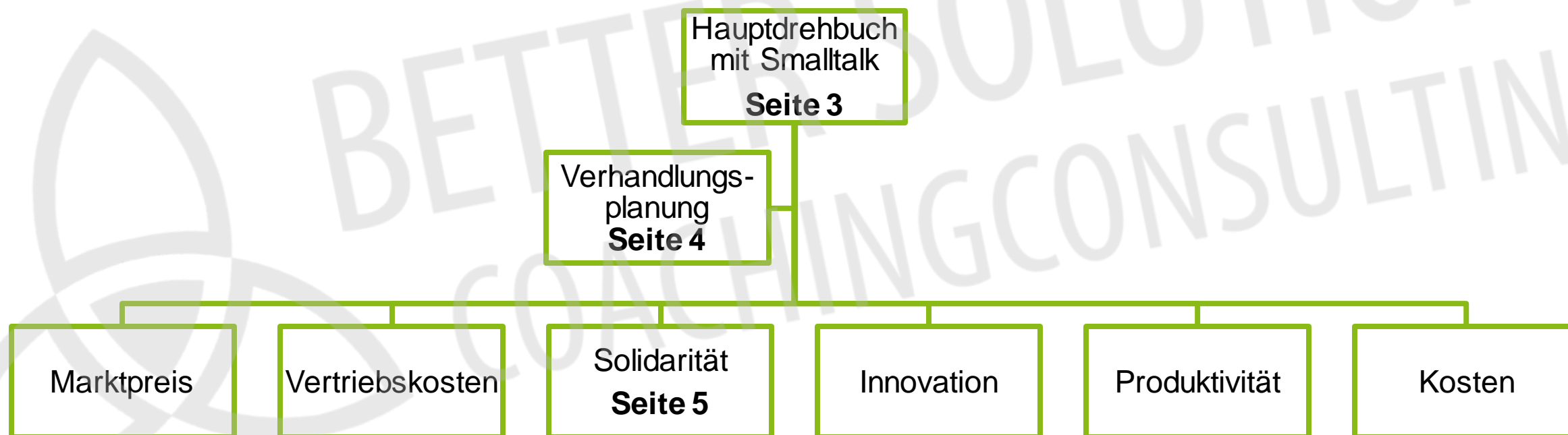
Überblick Drehbuch Preisverhandlung

der Better Solutions Coachingconsulting GmbH

März 2021

Benutzung nur für eingetragene Benutzer von **Kunde**

Überblick Drehbuch Preisverhandlung*



*Hier geben wir Ihnen einen Einblick in den Aufbau unserer Verhandlungsdrehbücher. Die Originalversion dieses Drehbuchs Preisverhandlung enthält 34 Seiten.

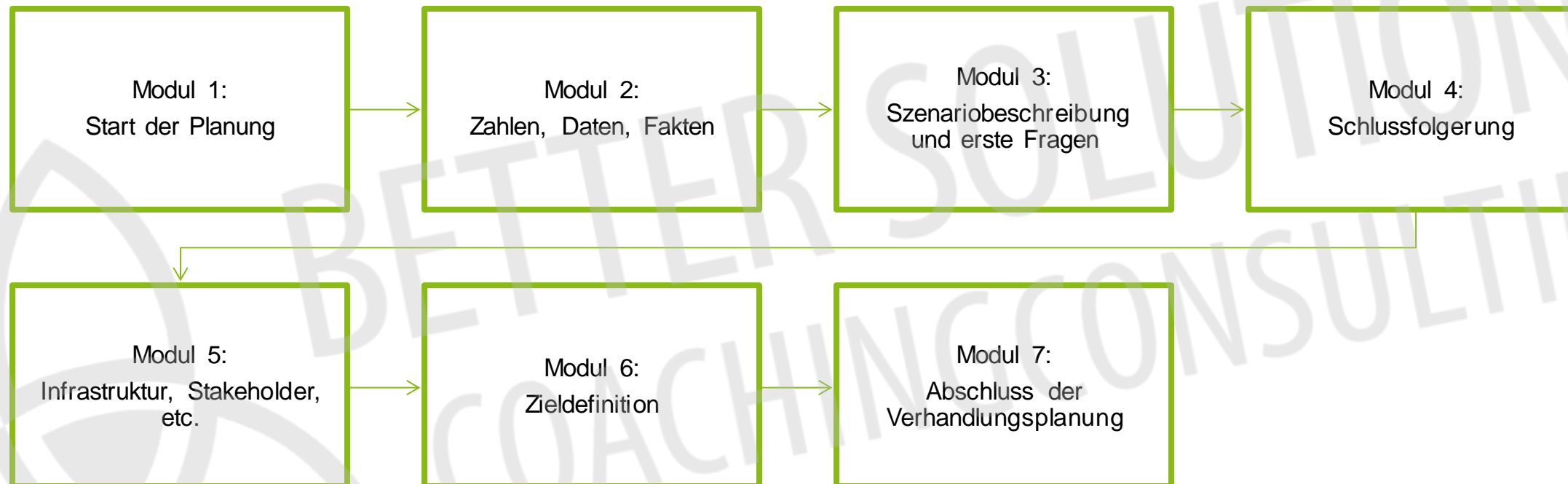
Benutzung nur für eingetragene Benutzer von **Kunde**

Hauptdrehbuch



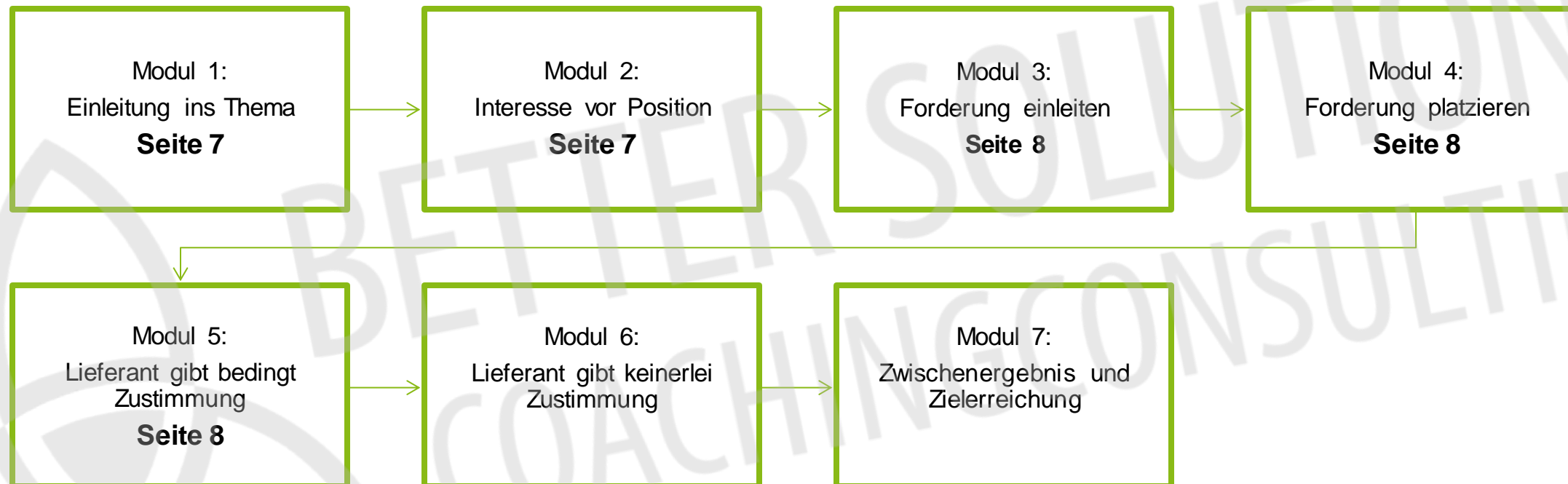
Benutzung nur für eingetragene Benutzer von **Kunde**

Verhandlungsplanung



Benutzung nur für eingetragene Benutzer von **Kunde**

Zweig Solidarität



Benutzung nur für eingetragene Benutzer von **Kunde**

Einwände des Lieferanten zum Thema Preissenkung

Einwand	Erwiderung
<p>Ihr wollt doch nur auf unsere Kosten als kleiner Lieferant Eure schon sehr gute Profitabilität erhöhen!</p>	<p>Wir wollen nachhaltige Beziehungen aufbauen. Dazu müssen wir profitabel und wettbewerbsfähig sein. Dafür können wir aber auch gemeinsam eine nachhaltige Geschäftsbeziehung aufbauen.</p>
<p>"Wir haben vertragliche Vereinbarungen mit einem Festpreis und es ist nicht korrekt, wenn Sie jetzt mit sowas kommen."</p>	<p>Unvorhersehbare Ereignisse dürfen und müssen diskutiert werden.</p> <p>(Kundenauftrag): Offensichtlich reicht das bei dem konkreten Kundenprojekt nicht aus</p> <p>(Kundenauftrag): Das ist ein zusätzliches Geschäft für Sie, dass Sie ohne uns gar nicht bekommen würden. bzw. das bisher immer an Ihren Wettbewerber ging.</p>
<p>"Wenn Sie jetzt wegen Corona nachverhandeln, dann finde ich das unfair, weil das gerade besondere Umstände sind!"</p>	<p>Wir besprechen dieses Thema mit Ihnen, weil wir selbst unter Druck stehen.</p>
<p>"Ja, aber lass mal abwarten: Corona bereinigt sich bald wieder. Da sind XY% sowieso egal."</p>	<p>Weltkonzerne wie Novartis haben Home Office nun unbeschränkt eingeführt. Bank Credit Suisse will aufgrund dessen ein Fünftel Ihrer Bürofläche einsparen.</p>

Benutzung nur für eingetragene Benutzer von **Kunde**

Solidarität 1

Modul 1 Einleitung ins Thema

Marktausblick:

Wir denken, dass die Krise langfristig Veränderungen mit sich bringt. Die Erfahrung zeigt, dass die kurzfristigen Effekte einer Krise überschätzt werden und die langfristigen unterschätzt.

Solidaritätsgeschichte..... Koch mit 3 Sternen hat sein Restaurant (1000 Essen pro Abend) zu gemacht, das Lokal nicht mehr gemietet und eine Strassenküche mit 3000 Essen (aus Resten)/Tag aufgemacht. etc...
Wenn Solidarität beim Verhandler eine Wirkung hat, dann weitermachen.

Schildern unserer Branchensituation: es wird voraussichtlich > 36 Monate dauern, bis wir zu Normalität/ zum Vorkrisenniveau zurückkehren werden.

Modul 2 Interesse vor Position

Kunde will eine langfristige Partnerschaft. Und dies bedeutet, dass Lasten einer Krise zumindest gemeinsam getragen werden.

Im Vorfeld sollte sich jeder Verhandler im Vorfeld eine Geschichte zum Thema Solidarität aussuchen, mit der er überzeugend den Lieferanten mit dem Thema Solidarität zu konfrontieren.

Wiederholen der Solidaritätsgeschichte..... Koch mit 3 Sternen hat sein Restaurant (1000 Essen pro Abend) zu gemacht, das Lokal nicht mehr gemietet und eine Strassenküche mit 3000 Essen (aus Resten)/Tag aufgemacht. oder das Krankenpflegepersonal. etc...

Benutzung nur für eingetragene Benutzer von **Kunde**

Solidarität 2

<p>Modul 3 Forderung einleiten</p>	<p>Wir sehen als Ihren Solidaritätsbeitrag X% Kostenreduktion (betonen) ... (kurze Pause und leise aussprechen) über die nächsten 20 Jahre.</p> <p>Je nachdem, wie die langfristige Marktentwicklung aussieht (Büromieten werden sicher sinken), kann es für den Lieferanten günstiger sein, jetzt was nachzugeben - vor dem Druck des Marktes. Macht es Sinn einen jährlichen Beitrag zu fordern? Oder ist es besser das auf eine Einmalzahlung zu reduzieren?</p>
<p>Modul 4 Forderung platzieren</p>	<p>Wir benötigen die Kostensenkung jetzt, um gemeinsam die Krise zu überwinden und damit die Basis für eine langfristige, nachhaltige Zusammenarbeit zu schaffen und somit die Basis für gemeinsames Wachstum.</p>
<p>Modul 5 Lieferant gibt bedingt Zustimmung</p>	<p><i>Herausfinden, wozu er bereit ist</i></p> <p><i>Wenn gar nichts kommt, dass ggfls. Entgegenkommen signalisieren.</i></p>