



Praxis-Beispiel Loben

Denken Sie immer daran, dass eine Preisverhandlung ein Spiel ist. Der Einkäufer weiss das und spielt sehr professionell. Ein Einkaufsprofi übt, konstruiert und trainiert vor der Verhandlung schon seine Strategie und Taktik. Umso weniger Macht der Einkäufer hat, desto mehr Aufwand wird er in die Vorbereitung stecken. Es geht um Bluff.

Beispiel Beziehungsebene Loben und dritter Instanz

Einkäufer: „Lieber Herr Müller, danke dass Sie heute gekommen sind – ich bin sehr froh darüber, dass wir persönlich sprechen können. Ehrlich gesagt war mir das so wichtig, da ich seit letzter Woche ein Problem habe. „ PAUSE

„Ich möchte Sie als Lieferant gerne behalten, weil ich Ihre Arbeit sehr schätze und gerade wir beide sehr gut miteinander arbeiten können. Und auch persönlich als Mensch schätze ich Sie sehr, genau daher habe ich ja so ein Problem“ PAUSE

„Leider ist es so in unseren Richtlinien, dass jeder bestehende Lieferant, der eine notwendige Preisreduktion nicht mitmachen kann, durch einen neuen Lieferanten ersetzt werden muss. So sind die Richtlinien.“ PAUSE

„ Das bedeutet für die von Ihnen angebotenen Gruppen eine Reduktion von mindestens 25% auf alle Preise. Bitte helfen Sie mir , ich möchte Sie als Lieferanten nicht verlieren und mir sind sonst die Hände gebunde. Ansonsten müsste ich sie auslisten, aber das wollen wir ja beide nicht...! Sie haben das jetzt in der Hand! Deshalb: Stimmen Sie zu!?“