



Praxis-Beispiel Mohrrübe vorhalten

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 Mohrrübe lockef & Konsequenz aufzeigen

Einkäufer: „Also Herr.... Ich bin echt enttäuscht über Ihr Angebot. Sie sind unser langjährige Lieferant und Sie kennen genau unsere Prozesse. Auf der Basis hätten Sie einen wesentlich besseren Preis anbieten könne, als Ihre Mitbewerber. Nun sind Sie deutlich zu teuer.“ PAUSE

„Es ist Ihnen klar: Mit diesem Projekt entscheidet sich auch, wer die weiteren Projekte für die nächsten 3 Jahre bekommt. Dafür brauchen wir allerdings mindestens den Preis Ihres Wettbewerbs. Bedenken Sie, dass dieser Auftrag für 3 Jahre ist und ein großes Potenzial an Folgegeschäft beinhaltet. Also entweder ein sicherer Umsatz für die nächsten Jahre – oder falls Sie uns nicht deutlich entgegenkommen – der Verlust des gesamten Umsatzes mit uns.“ PAUSE

„Vor diesem Hintergrund – was sind Ihre neuen Konditionen?“