Vorbereitungsblatt für Ihre nächste Preisrunde

Für jede Verhandlung, bei der es um Geld, Konditionen oder die Beziehung geht. Ausfüllen dauert 20 bis 30 Minuten.

Gunhard Keil
Next Level Negotiation

1 Titel Ihrer Verhandlung

Formulieren Sie das Ziel in den Titel. So behalten Sie es im Gespräch vor Augen. Beispiel: „Rahmenvertrag 2027: plus 4,5 Prozent ohne Volumenverlust".

2 Die Lage in Kürze

Frage	Ihre Antwort
Wie oft erleben Sie solche Verhandlungen? Warum ist diese erfolgsrelevant?	
Wer ist beteiligt oder vom Ergebnis betroffen, und wie?	
Welchen persönlichen Hebel haben Sie in dieser Verhandlung?	

3 Wirtschaftliche Relevanz in Euro

Spielraum: Was liegt zwischen Ihrem Ziel und Ihrer Untergrenze?
€

Was kostet Sie 1 Prozent Nachlass auf das Volumen, im Jahr?
€

Best Case: Ergebnis und Wirkung
€ / %

Worst Case: Ergebnis und Wirkung
€ / %

Nicht nur der Preis zählt. Zusatzleistungen, Boni, Zahlungsziele und Gratisstunden wirken genauso auf Ihre Marge. Rechnen Sie sie in Euro um, bevor Sie sie anbieten.

4 Vorgeschichte

Welche Ereignisse hatten Sie mit diesem Kunden oder Lieferanten? Mit Datum und Fakten wirken sie stärker.

Nr.	Datum	Ereignis	Wirkung
1			**stützt** / **belastet**
2			**stützt** / **belastet**
3			**stützt** / **belastet**
4			**stützt** / **belastet**

Markieren Sie belastende Ereignisse rot und hilfreiche grün. So sehen Sie auf einen Blick, mit welcher Vorbelastung Sie in das Gespräch gehen.

5 Ihre Ziele, messbar

Ziel (Zahl, Menge, Termin)	Wozu? Der Nutzen für Sie	Hängt zusammen mit

Vorbereitungsblatt · Teil 2

Grenzen, Tauschmasse, Verhandlungspartner, Storyline, Einwände

Gunhard Keil
Next Level Negotiation

6 Dealbreaker und Ausstieg

Was ist nicht verhandelbar, für Sie und für die Verhandlungspartner? Ein einziger Dealbreaker genügt, um einen Abschluss zu stoppen. Legen Sie vorher fest, was Sie tun, wenn diese Linie überschritten wird.

Nr.	Dealbreaker der Verhandlungspartner	Ihr Dealbreaker	Ihre Ausstiegsstrategie
1			
2			

7 Tauschmasse

Was können Sie geben, wenn der Abschluss wackelt, und was wollen Sie dafür bekommen?

Was Sie geben können	Was Sie dafür verlangen	Wert in €

Prinzip: Wer etwas gibt, bekommt etwas. Geben Sie Zugeständnisse in kleinen Schritten. Große prozentuale Nachlässe gehören nur zu einer klar definierten, gleichwertigen Gegenleistung.

8 Ihre Verhandlungspartner

Person und Rolle	Was ist ihr oder ihm persönlich wichtig? (Karriere, Sicherheit, Anerkennung …)	Ihre oder seine Ziele	Wer beeinflusst sie oder ihn?

Füllen Sie diese Zeile auch für sich selbst aus. Wer seine eigenen Schwachstellen kennt, wird weniger überrascht.

9 Ihre Storyline

In welcher Reihenfolge bringen Sie die Fakten ein, damit die Verhandlungspartner sie als wahr und relevant anerkennen? Wie steigen Sie ein, wie kommen Sie zum Abschluss?

Nr.	Fakt, der anerkannt werden soll	Wie Sie ihn einführen
1		
2		
3		
4		

10 Erwartete Einwände

Nr.	Einwand oder kritische Frage	Ihre Antwort
1		
2		
3		