



Checkliste: Nachbereitung der Verhandlung

Analysieren Sie die Verhandlung in dem Sie folgende Fragen beantworten:

- Besprechungsraum mit Flip-Chart und Getränke bestellen.
- Wie gut konnten die Ziele umgesetzt werden?
- War die gewählte Strategie die richtige?
- Welche Taktiken haben sich bewährt, welche besser weglassen?
- Welche unvorhergesehenen Situationen sind eingetreten?
- Wie wurden diese Situationen bewältigt?
- War die Zeitplanung richtig?
- Was konnten Sie über den Lieferanten noch erfahren?
- Ist der Verhandlungspartner ein Profi oder Amateur?
- Was ist beim Gesprächspartner positiv, was negativ aufgefallen?
- Welche Chancen und Risiken ergeben sich?
- Wurde ein Protokoll geschrieben?
- Wer soll über das Ergebnis informiert werden?
- Welche Aufgaben sind von Ihrem Unternehmen umzusetzen?
- Welche Fehler wurden gemacht und wie können Sie diese zukünftig vermeiden?
- Wie würden Sie den Verhandlungserfolg insgesamt bewerten?



Matthias Grossmann®

Preisverhandlungen souverän führen

www.einkaufstraining.de