



ANDREAS FÖRSTER



Checkliste für Verhandlungen

Denn Performance
ist kein Zufall.

Checkliste für Verhandlungen

Account Map

- ☐ Wer sind die **Buying Center/ Stakeholder** beim Kunden?
- ☐ Wer sind die **dominanten Stakeholder** beim Kunden?
- ☐ Wer hat die **Decision-Making Power**?
- ☐ Wie könnte **deren Position** in der Verhandlung sein?
- ☐ Wie ist **unsere "Relationship"** mit den Stakeholdern?
- ☐ **Interne Stakeholder**

Strategischer Bedarf

Wurden die wichtigsten Ziele & Schmerzpunkte klar definiert?

- ☐ Welche **strategische Needs & Objectives** gibt es?
- ☐ Welche **taktische Needs & Objectives** gibt es?
- ☐ Gibt es **Konflikte bei den Needs** zwischen den Buying Centern?
- ☐ **Wie hoch ist der Druck/ der Wille** beim Kunden eine Lösung zeitnah zu finden?
- ☐ _____
- ☐ _____

Value Proposition

Welchen Wert liefern wir dem Kunden?

- ☐ Für alle Stakeholder **klar definiert**?
- ☐ Sind sie bereits **kommuniziert & akzeptiert**?
- ☐ **Wie** können wir diese in der Verhandlung **nutzen**?
- ☐ Hat der Kunde sich bereits **auf UVPs committet**?

Action Plan

- ☐ **Klare Outcomes** je Schritt / Meeting definiert?
- ☐ **Agenda** kommuniziert?
- ☐ **Strategie für jeden Schritt** geplant?

Cost of Inaction

- ☐ Was kostet das **Nicht-Handeln** den Kunden?
- ☐ Was kostet es, **nicht unsere Lösung** zu nehmen?

Buyer Agreement

- ☐ Was ist das **ideale Szenario** für den Kunden?
- ☐ Was sind die **zentralen Positionen** des Kunden?
- ☐ Welche Positionen könnten **Verhandlungsmasse** sein?
- ☐ Mit **welchem Agreement** könnten die Stakeholder des Kunden wahrscheinlich "leben"?

Buyer Tactics

Welche Taktiken & "Gambits" könnten vom Kunden kommen?

- | | |
|---|---|
| ☐ Sind wir auf harte Verhandlung vorbereitet? | ☐ Welche Verhandlungs-Gambits könnten kommen? |
| ☐ Welche Argumente könnten kommen? | ☐ Wie gehen wir mit diesen um? |

Unsere Strategie

Sind wir klar abgestimmt? Strategie für die Verhandlung.

- | | |
|---|---|
| ☐ Verhandlungsmatrix erstellt? (Framework) | ☐ Team hat Rollen für Verhandlung abgestimmt? |
| ☐ Team hat Verhandlungspositionen abgestimmt? | ☐ Argumente & Kommunikation vorbereitet? |

Das war die Checkliste für Verhandlungen.



Viel Spaß beim Anwenden!



Andreas Förster,
Sales Experte

Ich hoffe, das Tool hat Dir gefallen.

Es begleitet mich als Sales Experte seit vielen Jahren und was soll ich sagen – es *funktioniert!*

Wer sicherstellt, dass die genannten Aspekte erfüllt werden, wird in Verhandlungen bessere Ergebnisse erzielen.

Und wenn Du Hilfe bei der Umsetzung brauchst, bin ich für Dich da.

Wir begleiten Dich auf dem Weg zum perfekten Sales-System 

Melde Dich gerne. Ich freue mich drauf!



Schreibe uns gerne unter:
www.holistic-counselling.de/kontakt

Oder per Nachricht an:
andreas.foerster@holistic-counselling.de