

BEISPIELE

FRAGEN SIE RICHTIG

Einkauf und Vertrieb



ROLLENSPIEL GUTER EINKÄUFER

Einkäufer:

„Sie sind jetzt einer von mehreren Lieferanten, die für uns technisch und qualitativ infrage kommen. Wenn Sie die Chance gegen Ihren Wettbewerb wahren wollen, müssen Sie den Preis jedoch noch deutlich senken. Wie weit können Sie vom ursprünglichen Angebotspreis maximal runter gehen?“

Verkäufer:

„Wie weit müssten wir runter gehen?“

Einkäufer:

„Was wäre das maximal Mögliche?“

Verkäufer:

„Naja, 10% würden schon gehen.“

Einkäufer:

„Nein, das kann doch nicht das Maximum sein! Was ist tatsächlich ein gutes Angebot von Ihrer Seite?“

Verkäufer:

„?“

MACHTVERHÄLTNISSE UMDREHEN



ROLLENSPIEL GUTER VERKÄUFER

Verkäufer:

„Sie haben sich bei der Suche nach Produkt xyz ja viel Arbeit gemacht. Was war für die Auswahl der in Frage kommenden Produkte und Lieferanten von Bedeutung?“

Einkäufer:

„Naja, Qualität natürlich, die Leistungsfähigkeit und der Preis.“

Verkäufer:

„Verstehe, Preis und Qualität. Was ist sonst noch wichtig bei der Auswahl des Lieferanten?“

Einkäufer:

„Die Lieferzeit. Wir brauchen das Produkt in 3 Wochen.“

Verkäufer:

„Drei Wochen? Um das zu realisieren, müsste ich die Bestellung noch heute in die Produktion geben.“

Einkäufer:

„Wenn wir uns einig sind, können Sie die Bestellung mitnehmen.“

Verkäufer:

„Gesetzt den Fall ich erfülle die Qualität, die Leistungsfähigkeit und den Liefertermin, wie weit dürfen wir dann maximal über dem ursprünglichen Angebotspreis liegen?“

Einkäufer:

„?“