

Workbook

Dein persönlicher Verhandlungs-Check

Herzlich willkommen – oder besser gesagt: Willkommen zurück im Maschinenraum der Verhandlung.

Vielleicht kennst du das:

Sehr gut verhandeln zu können, ist eine Schlüsselkompetenz für erfolgreiche Zusammenarbeit. Und: man kann sie trainieren – Übung macht den Meister!

In unserem Webinar geht es um Praxis und nicht um Theorien, aufwändige Strategien oder langwierige Prozessänderungen.

Sondern um das, was morgen früh schon Wirkung zeigt.

Sieben knackige Tipps, die du direkt anwenden kannst – ohne deine gesamte Organisation und Abläufe umbauen zu müssen.

Und genau dafür ist dieses Workbook gemacht.

Nicht zum Lesen und Weglegen – sondern zum Zuhören, Mitdenken und Umsetzen.

Ziel des Workbooks:

- Aktives Zuhören und das Gehörte mit dem Schreiben besser verankern
- Herausfiltern, welche Tipps für dich am besten funktionieren
- Commitment, wie du morgen schon den Unterschied machst

Aktuell ist ein Käufermarkt. Gut verhandeln ist leichter als sonst. Sehr gute Ergebnisse verhandeln und das auch im Verkäufermarkt können – das muss man trainieren. Wir helfen dir dabei.

Los geht's.

Kurze Erinnerung:

Dein Webinar: **7 sofort wirksame Verhandlungstipps** startet am **02.Juni 2025 um 19:00 Uhr.**

Tipp 1: Nichts ist wirksamer als echter Wettbewerb

- **Wissen:** Welche 3 Voraussetzungen braucht es für echten Wettbewerb und eine sehr gute Verhandlungsposition?

- **Transfer:** Wie viele Anbieter muss ich in meinen Warengruppen anfragen, um echten Wettbewerb und eine sehr gute Verhandlungsposition zu haben?

- **Commitment:** Bei dieser Anfrage probiere ich das als nächstes aus:

Tipp 3: Außer beim Preis – mehr ist immer besser

- **Wissen:** Welche 3 Möglichkeiten gibt es, den Umfang attraktiver zu machen – ohne mehr zu zahlen?

- **Wissen:** Warum machen das so wenige? Was sind die Vorteile?

- **Transfer:** Welche Lieferanten bieten mehrere Warengruppen an?

- **Transfer:** Wie bündelst du? Wo bekommst du Infos zu anstehenden Vergaben?

- **Commitment:** Erster Schritt nächste Woche:

Tipp 4: Verhandeln – die richtige Reihenfolge zählt

- **Wissen:** In welcher Reihenfolge sollte man verhandeln – und warum?

- **Wissen:** Wann weicht man davon ab – und wie?

Tipp 5: Preisziele – warum & wie sie wirken

- **Wissen:** Welche Techniken sind besonders wirkungsvoll?

- **Transfer:** Nenne je 2 Beispiele – am besten eigene Ideen.

- **Commitment:** Das probiere ich aus:

Tipp 7: Ergänzende Forderungen aufmachen

- **Wissen:** Welche Forderungen könnte man zusätzlich zum Preis verhandeln und warum macht es Sinn das zu tun?

- **Transfer:** Erstelle eine eigene Checkliste. Baue sie in Verhandlungen ein.

- **Commitment:** Checkliste fertig bis:
Ausprobiert bis:

Jetzt wird's konkret: Dein Commitment mit dir selbst

Jetzt kommt der entscheidende Schritt: die Umsetzung.

Wähle deine 3 Favoriten unter den 7 Tipps.

Diese willst du in den nächsten 3 Wochen aktiv anwenden.

Keine Zeit?

Kein Problem: dann plane konkret, wann du welchen Schritt angehst. Und mach den ersten Schritt – noch diese Woche.

Dein öffentliches Commitment

Du willst ein echtes Commitment abgeben?

Dann geh im Webinar auf die Bühne – und sag der Gruppe, was du umsetzt.
(Kein Zwang, aber eine echte Einladung.)

Jans Check-Up Angebot

Bleib dran – mit Begleitung.

1x pro Woche ein kurzes Telefonat:

Was lief gut? Was war schwierig? Was ist dein nächster Schritt?

Wichtig.

- 📌 Das ist kein versteckter Sales Call.
- 📌 Es geht nur um deine Umsetzung. **Punkt.**

Also – welches Commitment gibst du dir selbst?

Und wann legst du los?



<https://weconsult-procurement.com/meetings/jan-lehmann/check-up-call>