

# Checkliste Verhandlungsvorbereitung

<b>Topics</b>	<b>Was gehört zum Verhandlungsgespräch*?</b>	
<i>Basics</i>	Sind <b>Fakten</b> zu Zielgruppe, Markt und Wettbewerb bekannt?	
	Welches ist der Mehrwert ( <b>USP</b> ) des Produktes?	
	Warum benötigt der <b>Einkäufer</b> diesen Artikel in seinem Sortiment?	
	Kann ich in 10-20 Minuten das <b>Wesentliche</b> vermitteln?	
<i>Eigene Erwartungen</i>	Welche <b>Ziele</b> habe ich?	
	Was ist meine Minimum- <b>Erwartung</b> ?	
	Was ist mein Maximum- <b>Invest</b> ?	
	Welche <b>Gegenleistung</b> soll erbracht werden?	
<i>Gesprächspartner</i>	Welche <b>Strategie</b> verfolgt der Händler?	
	Wie sieht sein <b>Sortiment</b> aus?	
	Wie tickt der <b>Einkäufer</b> ?	
	Was sind <b>seine Ziele</b> ?	
<i>Kalkulation / Investition</i>	Beinhaltet <b>meine Kalkulation</b> alle Punkte (all in)?	
	Was kann ich <b>investieren</b> (Limit)?	
	Wie <b>kalkuliert der Händler</b> ?	
	Welchen <b>Ertrag</b> kann er mit meinem Sortiment realisieren?	
<i>Vertrag</i>	Welche <b>Leistungen</b> wurden <b>vereinbart</b> ?	
	Welche <b>Leistungen</b> wurden <b>erbracht</b> ?	
	Welche <b>Leistungen</b> sind noch <b>offen</b> ?	
	Wie erfolgt der Austausch und die <b>Dokumentation</b> ?	
<i>Admin</i>	Produktdaten	
	Logistik, Bestellwesen	
	Preislisten	
	Konditionen, u.v.m.	

Diese Übersicht gibt Ihnen ein Set an möglichen Themen und Fragen wieder, die häufig im Rahmen von Verhandlungsgesprächen gestellt werden. Diese Checkliste\* ist als Hilfsmittel zu verstehen und hat nicht den Anspruch auf Vollständigkeit. Weitere Informationen für Hersteller zum Thema Verhandlungen mit dem Handel erhalten Sie unter [www.thinkretail-consulting.de](http://www.thinkretail-consulting.de).