

Checkliste Verhandlungsvorbereitung

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