



3. Mai 2022



SALES SUMMIT

TIPPS AUS DEM EINKAUF FÜR DEN VERTRIEB

Yurda Burghardt & Stefan Oswald

NEGOTIATION
advisory group

people · data · structure¹



Yurda Burghardt



Stefan Oswald



Wir stehen für:

- Spieltheorie, Verhaltensökonomie und Neuro-Wissenschaften in der Praxis
- Praxiserprobte Verhandlungskompetenz in Vertrieb und Einkauf
- Einsatz von linearer und nicht-linearer Optimierung durch Data Science
- Nachgewiesene Projekterfolge und Kundenzufriedenheit

WIR SIND

Verhandlungsenthusiasten!

Erfolgreiche Sales Verhandlungen erfordern das tiefgreifende
Verständnis von beiden Seiten des Spielfeld: Vertrieb und Einkauf!



Wie gut kennen Sie die andere Seite?

Wie tickt der Einkauf und Einkäufer:in ihres Kunden?

... in Prozessen

... in Zielvorgaben

... in Wertgrenzen und in Gremienintervallen denkend

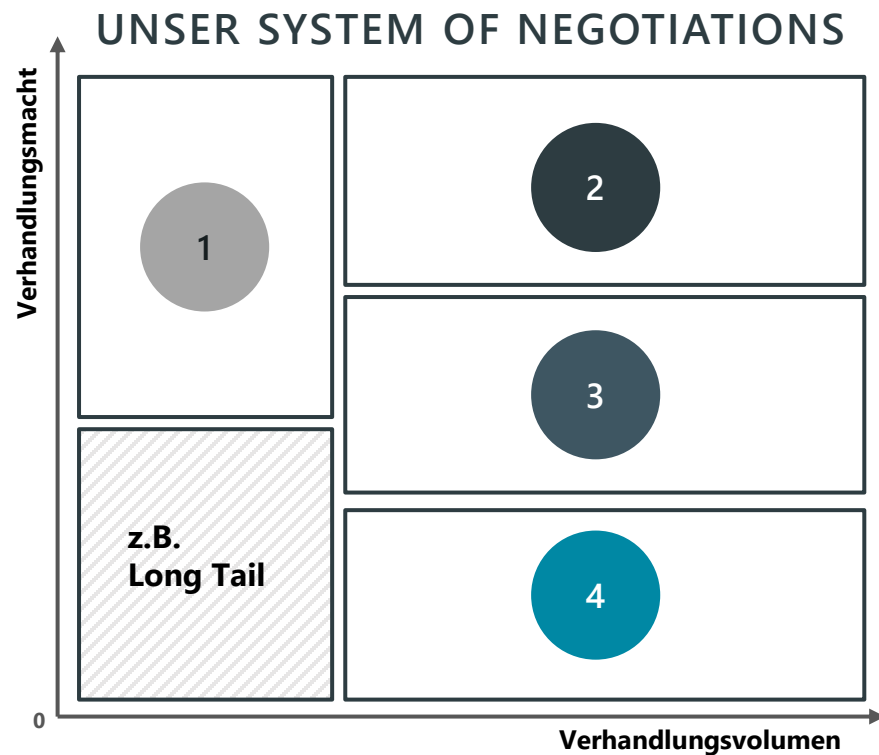
... denkt in Tools & Systemen

... hierarchietreu denkend & arbeitend

... Compliance-Richtlinien



Unser **System of Negotiations** spiegelt die Denk- und Handlungsweisen des Einkaufs wider



Spezifischer Fokus:

- Vergleichbarkeit
- Transparenz
- Auktionsdesign



Spezifischer Fokus:

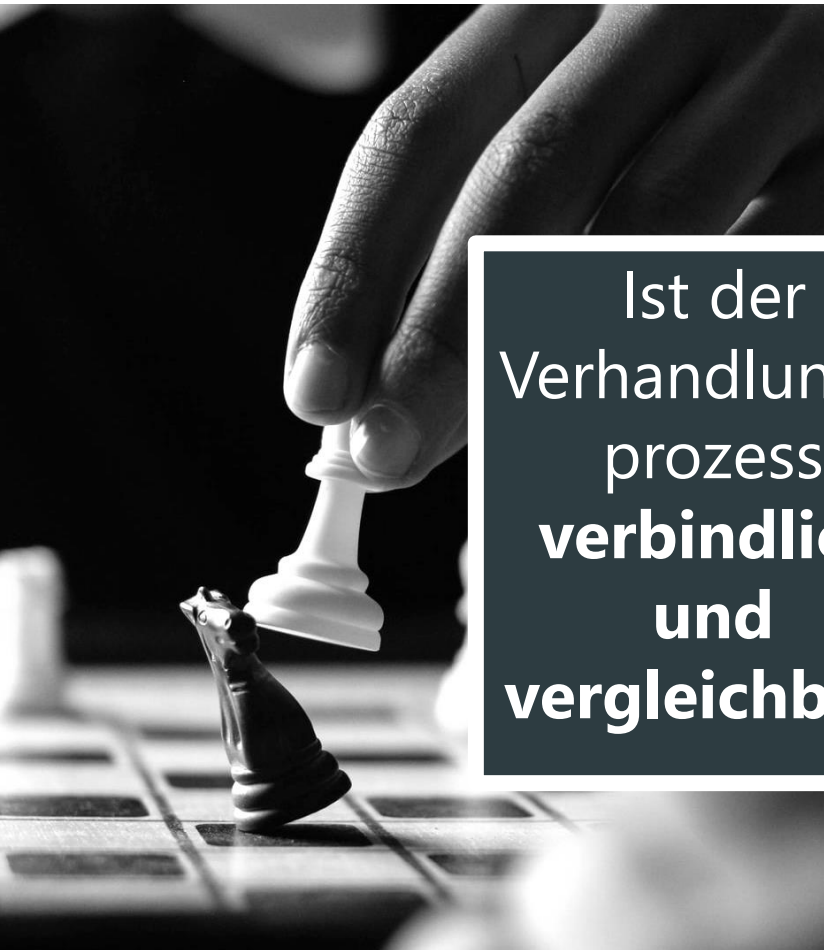
- Profiling
- Anreizoptimierung
- Storyline
- Daten- & Forecast-aufbereitung

*Eine reife Einkaufsorganisation ist stark prozessgetrieben –
Kennen Sie die Einkaufsprozesse und Ihre strategische Kategorisierung?*

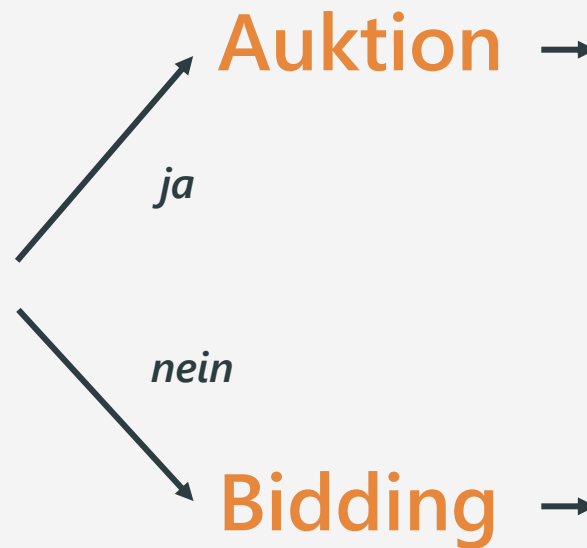
Der Schlüssel zum Erfolg ist es, den jeweiligen Einkaufsprozess zu nutzen und sich dadurch einen Vorteil in der Verhandlung zu verschaffen



TIPP: Bidding vs. Auktion – ein Klassiker!



Ist der Verhandlungsprozess **verbindlich** und **vergleichbar**?



- „Lesen“ Sie das Verhandlungsdesign, um zusätzliche Informationen über die Konkurrenz, Preise usw. zu erhalten.
 - Prüfen Sie, ob das Design wasser-dicht ist oder ob es Schwachstellen aufweist
 - Optimieren Sie Ihre Gebotsstrategie anhand der zusätzlich gewonnenen Informationen
-
- Versuchen Sie, Gegenstrategien anzuwenden, um den „Wettbewerbsprozess“ zu umgehen und das Projekt ohne Konkurrenz zu sichern

Verhandeln ist ein Handwerk und kann erlernt werden

Kern-Trainings

- Verhandlungsvorbereitung
- Erfolgreiche Verhandlungsführung
- Fundierte Methoden („Data Science“)
- Psychologie für Jahrespreisverhandlungen

Experten-Trainings

- Auktionen
- Spieltheoretische Verhandlungsführung
- Mindset
- Verhaltensökonomie

Wer die Mechanismen kennt, kann taktische Züge vorausdenken und somit das Verhalten der Verhandlungspartner antizipieren und beeinflussen.



Vielen Dank für Eure Aufmerksamkeit.
Wir freuen uns auf die Diskussion mit Euch.

