

# BUSINESS CASE

## EINKAUFVERHANDLUNGEN MIT LIEFERANTEN

### AUSGANGSSITUATION

Sie verhandeln circa zweimal pro Woche mit Lieferanten. Dabei haben Sie unter anderem folgende Herausforderung: Die Lieferanten erhöhen aktuell die Preise und zeigen sich aufgrund der wirtschaftlichen und politischen Lage hartnäckig bei Preisnachlässen.

### RECHENBEISPIEL

#### IST-Situation:

Durchschnittliches Verhandlungsvolumen pro Verhandlung beträgt 50.000 Euro

4% Kosteneinsparung

2.000 Euro

#### Ergebnis nach dem Training "Master of Negotiation"

8% Kosteneinsparung

4.000 Euro

Differenz der Kosteneinsparung

**2.000 Euro**

Kosteneinsparung nach einem Jahr

Ausgehend von 100 Verhandlungen pro Jahr a 50.000 Euro.

Verhandlungsvolumen: 5.000.000 Euro.

4% = 200.000 Euro

8% = 400.000 Euro

**4 % bessere Verhandlungsergebnisse**

**200.000 Euro Einsparungen**

**Ihre Investition in das Verhandlungstraining „Master of Negotiation“**

**2 Tage Training für 1699 Euro**

**Break-even:** Die Investition hat sich innerhalb von einer Verhandlung reinvestiert.

**Hinweis:** Da jede Verhandlung individuell ist, kann der Verhandlungserfolg unterschiedlich ausfallen.

#### Faktoren die Ihren Gewinn weiter steigern.

1. Regelmäßige Auswertungen der Verhandlungen führen zu einer besseren Verhandlungspersönlichkeit und somit konsequent zu besseren Verhandlungsergebnissen.
2. Das gesamte Verhandlungsmanagement wird in Ihrem Unternehmen professioneller.
3. Die Kommunikationsfähigkeiten Ihrer Mitarbeiter verbessert sich und führt zu besseren Beziehungen, weniger Konflikten und höherer Produktivität.

**Klingt das interessant für Sie?**