



Verhandlungspoker -  
Schauen Sie Ihrem Gegenüber in die Karten



# HEIKO van ECKERT

- ◆ 10 Jahre im Vertrieb von Produkten, Projekten und Dienstleistungen
- ◆ Seit 1997 Berater, Trainer, Coach für Personal-, Persönlichkeits- und Organisationsentwicklung im Vertrieb
- ◆ 2005 Gründung der salegro, bis 2015 Vorstand der salegro AG
- ◆ Projekte in mehr als 20 Ländern auf fast allen Kontinenten
- ◆ Seit 2008 Verhandlungscoach
- ◆ Autor mehrerer Bücher und unzähliger Artikel zum Thema Vertrieb und Verhandeln
- ◆ Herzensthema: Führungspersönlichkeit Mann – Männer in Balance





**Verhandlungspoker -  
Welche Bluffs des Kunden Sie kennen sollten und  
wie Sie sie zu Ihrem Vorteil nutzen**



**Gute Geschäfte sind nur dann gute Geschäfte,  
wenn sie für beide Seiten gute Geschäfte sind**

**Produkte/Dienstleistungen  
werden immer vergleichbarer**



**Die Margen schmelzen**

**Kunden fusionieren  
und konzentrieren ihre Einkaufs-Macht**

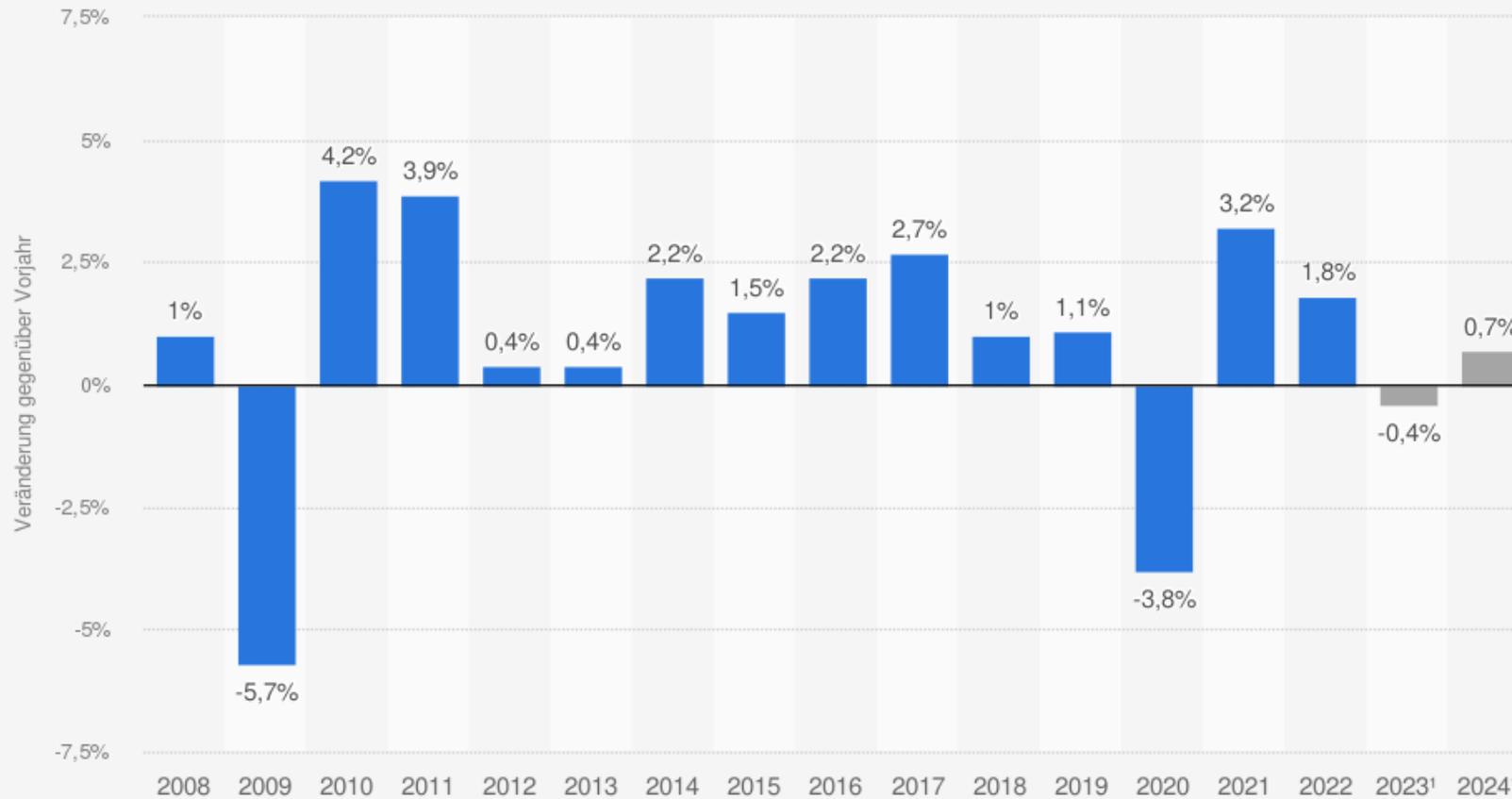
**Der Einkauf wird weiter zentralisiert**

**Die Macht des Einkaufs steigt**

**Die Entscheider sind sich ihrer Macht zunehmend  
bewusst – und nutzen sie auch**



## Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts von Deutschland von 2008 bis 2022 und Prognose der Wirtschaftsweisen bis 2024



Quelle  
Sachverständigenrat Wirtschaft  
© Statista 2024

Weitere Informationen:  
Deutschland; Stand: November 2023

# Verhandlungen werden immer härter „Es zählt nur noch der Preis“





**Win-win  
Fairhandeln  
Langfristige Partnerschaft**



**Gewinnen,  
Preiserhöhungen zurückholen,  
kurzfristig einsparen**

# überzeugende **Savings** Argumente **Preis**



Wer gewinnt?



**Es geht um Macht**



# Machtspielchen

# 1.) Verhandeln Sie auf Augenhöhe



**Wir müssen härter verhandeln!**

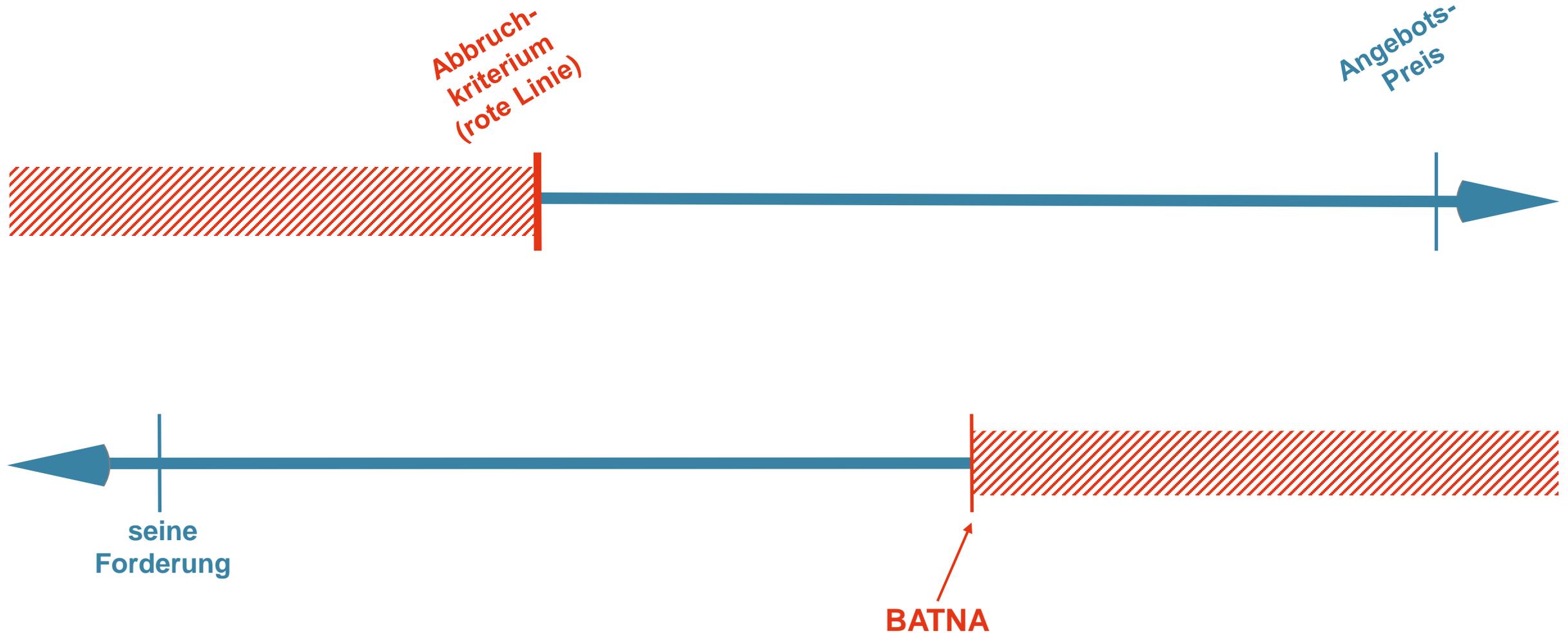
# Angst!

**„Ihr Wettbewerber  
ist 20% billiger!“**



**2.) Sind Sie bereit zu verlieren?**

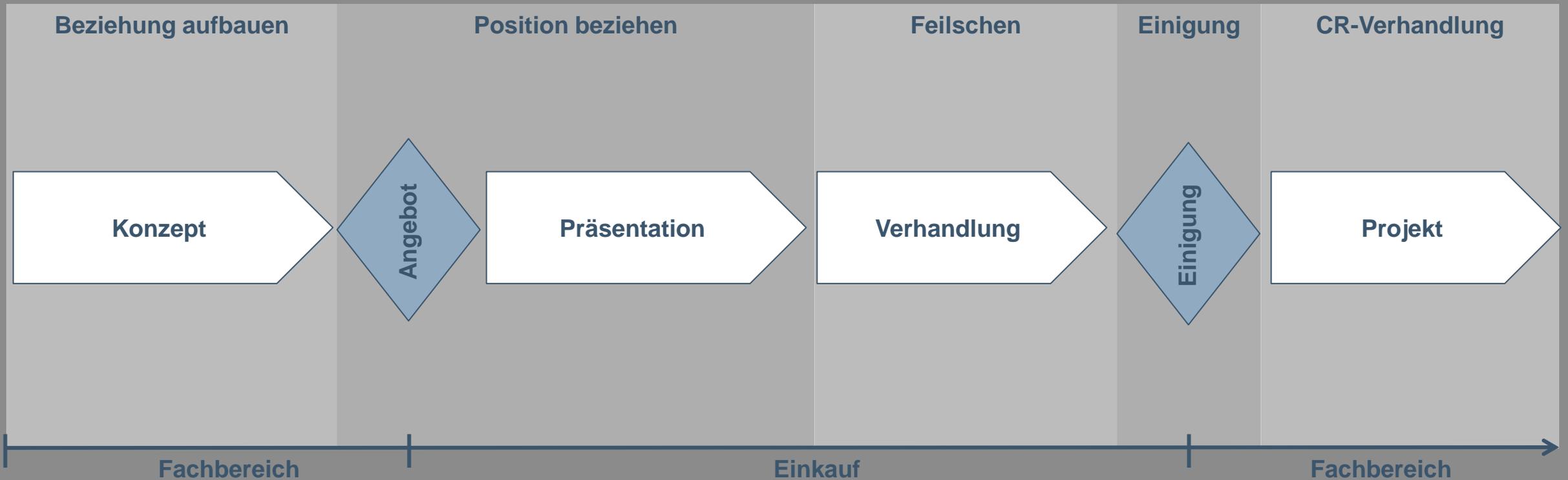
# Was bedeutet erfolgreich verhandeln?





# Salamitaktik

# Ein typischer Prozess: Wir verhandeln wieder und immer wieder





### 3.) Kein Entgegenkommen ohne Gegenleistung!



**Rabatte verschenken ist verboten!**

# Überfall



# 4.) Top Vorbereitung





## Wirkung von Preisänderungen (Milchmädchenrechnung)

Umsatz	5M€	
Profitabilität (EBIT)	10%	500k€
Unnötiger Rabatt	3%	150k€
Neue Profitabilität (EBIT)	7%	350k€

Wie viel mehr Umsatz müssen Sie generieren,  
um wieder 500K€ EBIT zu erreichen?

Profitabilität (EBIT)	500k€	7%
<b>Benötigter Umsatz</b>	<b>7.14m€</b>	<b>+42%</b>

# Verhandlungsmasse vorbereiten (Zuckerl und bittere Pillen)





**Wer nur noch in der Unterhose  
bekleidet zum Einkauf rein geht,  
braucht sich nicht wundern,  
wenn er nackt wieder raus kommt.**

# Digitalisierung

orderOnDemand  
virtualMeeting  
eAuction  
automaticDecision  
ChatGPT  
bigData  
KI  
lot  
communities  
MS Teams  
Einkaufsplattform  
Verhandlungsbots



**Ist das der Einkäufer der Zukunft?**



**Unique statt Commodity**



## Mehr-Wert verkaufen



Mit besseren Karten  
Ist gewinnen leichter

# 5.) Wer aus der Pole Position startet, gewinnt leichter



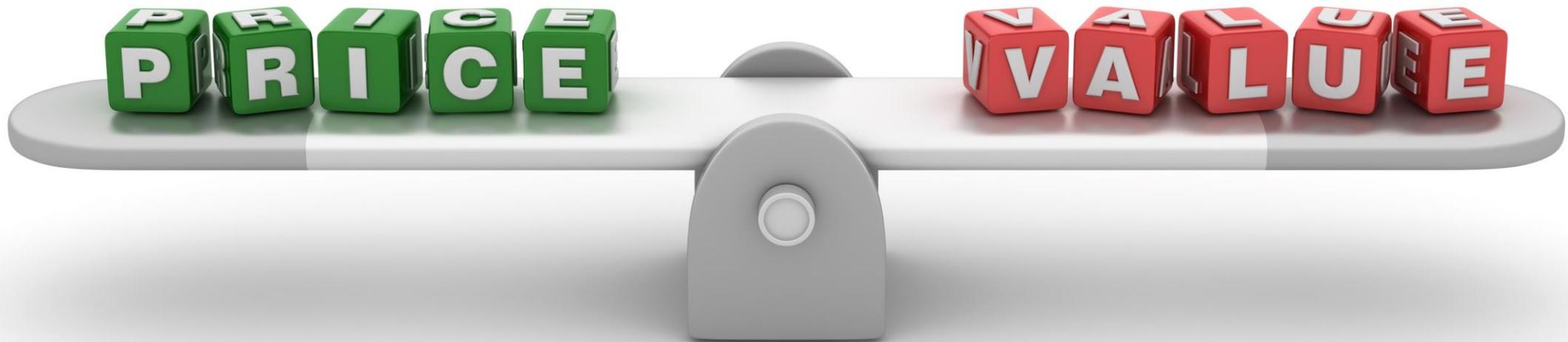


**Wieviel dürfen wir teurer sein  
und bekomme den Auftrag trotzdem?**

**Jetzt ist es Ihre Aufgabe,  
diesen Vorsprung auch nach Hause zu bringen**



# Capture Value: Mehr-Preis $\leq$ Mehr-Wert





## Taktiken, die Sie kennen sollten

- **Machtspielchen**
- **„Ihr Wettbewerb ist 20% billiger als Sie!“**
- **Salamitaktik**
- **Überfall**
- **Verhandlungsbots**
- **Columbo-Taktik**

# 6 Prinzipien, um den Preis poker zu gewinnen

1. Verhandeln Sie auf Augenhöhe
2. Sind Sie bereit zu verlieren?
3. Kein Entgegenkommen ohne Gegenleistung
4. Top Vorbereitung - Verhandlungsmasse vorbereiten
5. Wer aus der Pole Position startet, gewinnt leichter
6. Verhandeln Sie zäh und hartnäckig

# Die 13 Prinzipien der erfolgreichen Verhandlung

Wie Sie dem Einkauf auf Augenhöhe begegnen

Download: [www.heikovaneckert.de/13](http://www.heikovaneckert.de/13)

Heiko van Eckert



Wie nutze ich ein Flipchart zur

## VISUALISIERUNG

in einer komplexen Verhandlung?

 HEIKO van ECKERT



# Guter Preis + zufriedener Kunde



‘ Sir, eine Sache  
hätte ich da  
doch noch... ’.



## Columbo-Taktik



**6. Verhandeln Sie zäh und hartnäckig.  
Verhandeln muss wehtun!**

# Zum Schluss:

**Weinen Sie!**

Man spielt nicht seine Karten,  
sondern seine Gegner





# HEIKO van ECKERT

Heiko van Eckert GmbH  
Marienburger Str. 38  
81929 München

Tel: +49 (89) 244 14 23-20  
Fax: +49 (89) 244 14 23-11  
Heiko@HeikovanEckert.de  
www.heikovaneckert.de

