

Einkauf-Verhandlungen gewinnen mit POKER-FACE

WIN/ WIN am Pokertisch? Wohl kaum.

Die Columbo-Taktik:



„Sir, eine Frage hätte ich da noch...“

Salami- Taktik

Es wird nur da verhandelt wo auch VERHANDLUNG draufsteht.

„Der Wettbewerb ist billiger.“ Haha, muss er ja auch!

KEIN Entgegenkommen OHNE Gegenleistung.

... Wir können über 3% Skonto reden, aber dann ...

Zum Schluss WEINE!!!

NIE, nie, nie: Sich für das gute Gespräch bedanken, denn Einkäufer sind Machtmenschen.

1. PROMISE

2. DELIVER

Quelle Foto: Serie Columbo