

Nachhaltigkeit

BEISPIEL: VERHANDLUNGSMANAGEMENT

- Regelmässige Abendveranstaltung
  - 18-21 Uhr
  - 2 Rollenspiele pro Abend
  - Aktive Teilnehmer und passive Beobachter
  - Intensive Feedback-Runden
  - Abgleich Eigen- und Fremdbild
  - Individuell abgestimmte Rollenspiele
  - Innovativer Login-Prozess
  - Netzwerk und Event
- 
- → Sicherung der Nachhaltigkeit von Trainingsmaßnahmen !

# Idee: Verhandlungsmanagement

## Ausgangssituation:

Neuanschaffung Software „Primus“ für die Finanzbuchhaltung. Erste Präsentationen haben stattgefunden. Der Fachbereich hatte 3 Produkte ausgewählt, um Praxistests durchzuführen (sog. POC, Proof of concepts). Jetzt geht es um die finale Preisverhandlung, denn das Produkt „Primus“ hat diesen Test knapp gewonnen. Besonders die Benutzerfreundlichkeit und die günstigen Wartungskosten haben überzeugt.

Der Fachbereichsleiter möchte „Primus“ haben. Die IT präferiert ein anderes Produkt. Der Geschäftsleitung liegen die Ergebnisse vor. Bei den Tests selbst war die GL nicht dabei.

## Rollen:

- Vertriebsmitarbeiterin der Fa. „Primus“
- Einkäufer des Kunden
- CTO – kontra

## Ziel:

Abschluss erzielen - die Zeit drängt, die Implementierung braucht Zeit, "Go Live" ist zum 1.1.2017 geplant



### Vertriebsmitarbeiterin:

Alle 3 Beteiligten des Kunden haben andere Prioritäten. Da es sich um den finalen Termin zum Geschäftsabschluss handelt, ist es wichtig, den Nutzen herauszuarbeiten und alle Beteiligten abzuholen. Aufgrund des Einkaufsprozesses des Kunden sind dem VM alle 3 Personen noch unbekannt. Das Auftragsvolumen beträgt 450.000 €. Die Lösung soll flächendeckend beim Kunden zum Einsatz kommen (300 Mitarbeiter).



### Einkäufer:

Aus preislicher Sicht war das Produkt 3 deutlich attraktiver und daher möchte der Einkäufer lieber dieses einkaufen, oder zumindest verstehen, warum es unbedingt „Primus“ sein „muss“. Der Preisunterschied liegt bei 30%!



### CTO:

Hat die damalige Software selbst verantwortlich eingeführt. Ist „sein Baby“. Sieht keine unbedingte Notwendigkeit umzustellen, denn irgendwie läuft ja alles und die Kosten von fast einer halben Million könnten s.M. nach viel besser in die Infrastruktur investiert werden (Hardware, Verkabelung)