

NLP im Einkauf

Einkaufsverhandlungen erfolgreicher führen mit Hilfe von NLP-Techniken

Als Einkäufer habe ich viel mit Menschen zu tun, sowohl mit den internen Fachabteilungen, die wie ein Kunde agieren, als auch mit den Vertriebsmitarbeitern der externen Geschäftspartner aus den unterschiedlichsten Bereichen.

Daher bewege ich mich ständig zwischen zwei Welten und muss sowohl die externen als auch die interne Partner zufriedenstellen, auf alle Anforderungen und Wünsche eingehen, für alle Bereiche zufriedenstellende Ergebnisse aushandeln und schlussendlich noch Wertschöpfung für das Unternehmen generieren. Eine ständige Gradwanderung, der ich mich im Einkauf ausgesetzt sehe und die ohne zu Hilfenahme der modernen NLP-Werkzeuge kaum noch erfolgreich zu bewältigen wären.

Damit beginne ich bereits im frühen Stadium der internen Bedarfsentwicklung und der Lieferantenauswahl bei dem ein guter *Rapport*, also ein guter Kontakt, zu den Partnern unerlässlich ist um von vorneherein aufzuzeigen, das alle den gleichen Weg beschreiten wollen. Guter *Rapport* und *Pacing*- als Fachbegriff für die nonverbale Kommunikation, sei es im persönlichen Gespräch, über Videokonferenz, per Mail oder einfach nur am Telefon, sind hier von hoher Bedeutung.

Ob es nun darum geht den Lieferanten dazu zu bewegen trotz hoher Auslastung doch ein Angebot abzugeben oder ihn zu beruhigen weil die Angebotsfrist mal wieder „sportlich“ ist- ein guter *Rapport* und *Emotions*- *Pacing* ist hier oft hilfreich.

Und wenn die Fachabteilung dann noch ihren Unmut am Einkauf auslöst, warum die Angebote nicht oder nicht vollständig vorliegen, dann muss der Rapport eben dafür herhalten, dass uns fehlende Angebote die nötige Zeit verschaffen um die der Wettbewerber eingehender zu prüfen und ich spätestens bei den folgenden Konditionsverhandlungen diese Nachlässigkeiten gegen den Lieferanten verwenden werde- und schon bin ich beim *Reframing*, einem weiteren NLP-Werkzeug bei dem ich u.a. negative Tatsachen durch Umformulierung und Änderung der Betrachtungsweise in positive verwandeln und argumentativ verwenden kann. Auf diese Weise begleite ich meine Projekte bis zum Abschluss der technischen oder inhaltlichen Angebotsklärung und ab dann beginne ich mit meiner Hauptaufgabe, den kommerziellen Verhandlungen.

Hierbei ist es fast unerheblich, ob das Budget mal wieder sehr knapp bemessen ist, ob der Anbieter Monopolist oder Polypolist ist oder ob die Rohstoffpreise mal wieder Achterbahn fahren- bei einem über längere Zeit bestehenden guten Rapport, der sich zu einer vertrauensvollen Partnerschaft weiterentwickelt, bin ich auch in einer ungünstigen Ausgangssituation immer ein großes Stück näher an meinem Verhandlungsziel.

Natürlich wird immer noch hart verhandelt, mit allen Tricks, Kniffen und Bluffs- wie beim Pokerspielen. Allerdings ist bei einer Verhandlung das Vokabular etwas umfangreicher als etwa „Ich erhöhe..“ oder „ Ich nehme 2 Karten..“, ansonsten ist sie doch ziemlich ähnlich. Wie beim Kartenspielen teste ich die Nervenstärke des Gegenübers und versuche sein „Pokerface“ zu durchschauen. Als NLP-Anwender habe ich hier schon dadurch „die besseren Karten“ um mal im Jargon zu bleiben. Argumente und Einwände gegen meine Forderungen versuche ich mit der Fragetechnik aus dem *Meta-Modell der Sprache* aufzulösen, während ich gleichzeitig über die *Augenzugangshinweise* und die *Körpersprache* meiner Verhandlungspartner herausfinde, ob ich mit meiner Argumentation auf dem richtigen Weg bin.

Ich schlüpfte dann während der Verhandlung mit dem NLP-Format der „*Wahrnehmungsposition*“ emotional in die Rolle meines Gegenübers. Dieses Format beruht auf der Tatsache, dass man nur einen kleinen Teil der Wahrnehmung im Bewusstsein verarbeiten kann, der größte Teil wird aber vom Unterbewusstsein wahrgenommen und verarbeitet. In diesem Format nahm ich Kontakt mit meinem inneren Erleben, meinem Unterbewusstsein auf und befragte es, welche Informationen es noch über meinem Verhandlungspartner hat. Plötzlich bemerkte ich, wie meine Knie weich und mein Gaumen trocken wurden. Dies waren jedoch nicht meine eigenen Empfindungen, sondern ich interpretierte sie als die meines Gegenübers und schloss daraus das er doch wesentlich unsicherer und nervöser war, als ich angenommen hatte und das seine Verhandlungsposition wohl doch nicht so stark war, wie er mich glauben machen wollte.

Hier kann ich dann im weiteren Schritt unter Anwendung der „*Hypnotischen Sprachmuster*“ von Milton Erickson die Verhandlung zum entscheidenden Punkt bringen, indem ich z.B. meinen Verhandlungspartner frage, ob er überhaupt noch gewillt ist, mir bei meinen Forderungen entgegenzukommen. Spätestens hier musste er dann „Farbe bekennen“, was mich im Falle seiner positiven Antwort recht nah an das vorher definierte Verhandlungsziel bringt- der Rest ist dann noch Formsache.

Und jetzt stelle ich mir vor, wie ich als Einkäufer in der Vergangenheit ohne diese Werkzeuge verhandelt habe und dabei den zumeist sehr gut geschulten Vertriebsmitarbeitern mit ihrer Rhetorik und ihren wohlformulierten Argumentationsketten ausgeliefert war. Jetzt sind die Karten neu gemischt und es gewinnt nicht mehr der Spieler der am besten blufft und argumentiert, sondern ich bin mit meinen Verhandlungspartnern jederzeit auf Augenhöhe und unsere Kommunikation hat dadurch eine viel höhere Ebene erreicht. Und mit NLP im Businesskontext habe ich meine Verhandlungserfolge merklich verbessern können, so dass jetzt alle Verhandlungspartner den „Spieltisch“ mit einer WinWin- Situation verlassen können.

Fairness und Respekt sind für mich dabei stets das oberste Gebot und gerade mithilfe der NLP- Werkzeuge - auch in harten Verhandlungen- hat sich dies nicht geändert.

Herzliche Grüße

Ihr Torsten Kott, Einkaufsleiter, NLP-Trainer und Coach

Möchten Sie mehr zu NLP erfahren?

Dann klicken Sie auf: [Kostenfreies NLP-Einsteigerpaket](#)

Ideal für alle, die wissen möchten, warum NLP so gut funktioniert.