

Gesprächssituation: Aufnahme eines neuen Lieferanten (Muster 2)

Rolle des Lieferanten

Spielen Sie während der ganzen Zeit die Rolle des Lieferanten, welcher unbedingt mit seinen Produkten ins Sortiment der Nuance Group aufgenommen werden möchte.

Sie haben folgende Rahmenbedingungen:

Lieferant kennt Aufbauorganisation und Sortiment der Firma nur vom hören sagen.

Zuerst stellt er sich vor und möchte etwas über Firma und Sortiment der Nuance Group erfahren.

Will wissen, an welchen Verkaufspunkten sein Produkt abgesetzt werden könnte, wo man es platzieren könnte und wie die Verkaufschancen stehen.

Fragt, wie er vorgehen soll, um sein Produkt liefern zu können. Wie ist Einkauf organisiert, wer wählt Lieferanten aus?

Wie werden Verkaufspreise festgesetzt. Wer ist verantwortlich für die Verkaufskalkulation? Wie wird üblicherweise kalkuliert? Wie oft gibt es Preisänderungen?

An wen werden Rechnungen geschickt? Wer bearbeitet sie und stellt allenfalls Rückfragen? Nach wie viel Tagen erfolgt Zahlung? Gibt es Abzüge, Sonderkonditionen?

Fragen wie es jetzt weiter geht?

Reservefragen:

Gibt es Verkaufsunterstützung für Produkte, Marketing? Kann Lieferant mithelfen? Wie ist Kundendienst organisiert, z.B. bei Reklamationen mit Produkten?