



PROCUREMENT EXCELLENCE ACADEMY

KI-WERKZEUG FÜR DEN EINKAUF

Verhandlungs-Coach

DEINE NÄCHSTE VERHANDLUNG, VORBEREITET WIE VOM PROFI

Der Coach baut mit dir den Verhandlungs-Canvas, leitet daraus deine Strategie und ein Drehbuch für den Termin ab, und übt auf Wunsch den Ernstfall mit dir.

Für ChatGPT, Claude, Copilot und Gemini · Version 8.1 · Kostenfrei

AUS DEM VERHANDLUNGS-CANVAS DER PEXXA ACADEMY

Warum es diesen Coach gibt

Die meisten Einkaufsverhandlungen werden vorher entschieden, nicht am Tisch. Wer mit einem Zielpreis und gutem Willen in den Termin geht, verhandelt gegen jemanden, der seit Wochen daran arbeitet.

Der Unterschied liegt selten am Verhandlungsgeschick. Er liegt daran, dass die eine Seite weiß, was sie im Fall der Nichteinigung tut, und die andere nicht. Genau das ist der erste Baustein des Canvas, und in der Praxis der am häufigsten übersprungene.

Dieser Coach geht die Vorbereitung mit dir durch, in kleinen Schritten und ohne Vorwissen zu verlangen. Er ist Sparringspartner, kein Ja-Sager: Er nimmt dir eine wacklige Alternative nicht ab und sagt dir, wenn die Vorgabe deines Chefs in Wahrheit kein Abbruchpunkt ist.

Er ist kostenfrei, weil gute Vorbereitung im Einkauf nicht an einer Lizenz scheitern sollte.



Michael Neumann

Gründer und Inhaber der PEXXA
Procurement Excellence Academy

Jedes Angebot, das schlechter ist als deine beste Alternative, ist schlechter als kein Deal. Die meisten wissen nicht, wo diese Grenze liegt.

WAS IN VERSION 8.1 DAZUGESKOMMEN IST

Der Coach wurde von zwei unabhängigen KI-Systemen gegen die Kursreihe der Academy und gegen den aktuellen Stand der Verhandlungsforschung geprüft, danach an sechs realen Fallmustern im Betrieb getestet. Vier Dinge sind daraus entstanden:

- **Wenn der Lieferant zuerst eine Zahl nennt**, wird gefragt statt gegengeankert. Das ist die einzige Reaktion, deren Wirksamkeit belegt ist.
- **Die Machtfrage wird anders gestellt**. Nicht „Single Source ja oder nein“, sondern welcher Anteil deines Volumens tatsächlich gebunden ist und woran. Der freie Rest ist fast immer größer als gedacht.
- **Mehrere gleichwertige Pakete statt einer Zugeständnisfolge**, wenn du die Prioritäten der Gegenseite nicht kennst. Die Wahl des Lieferanten verrät sie dir.
- **Ein dritter Einstieg für den gelaufenen Termin**. Nachbereitung war bisher der blinde Fleck.

Was der Coach nicht mehr tut: Er nennt keine Zahl, für die ihm die Grundlage fehlt. Ein geratener Anker ist im Termin nicht mehr korrigierbar.

Was im Paket liegt

Drei Varianten desselben Coaches, dazu die Nutzungshinweise. Wähle die Variante, die zu deinem Werkzeug passt.

DATEI	WOFÜR
Verhandlungs-Coach_Prompt.txt	Der fertige Prompt als reiner Text. Reinkopieren, fertig. Für die meisten der richtige Weg.
Verhandlungs-Coach.json	Dieselbe Logik maschinenlesbar, für eigene Custom GPTs, Projekt-Assistenten und Agenten.
Skill_fuer_Claude/	Derselbe Coach als installierbarer Claude-Skill. Einmal hinzufügen, dann ohne Kopieren nutzbar.
Disclaimer.txt	Wichtige Hinweise zur Nutzung. Bitte vorab lesen.
Textfassung, JSON und Skill sind inhaltlich derselbe Coach. Die Textfassung ist für die meisten der richtige Weg.	

So startest du

Drei Wege. Der erste läuft sofort, ohne Installation und ohne Vorkenntnisse.

WEG 1, EMPFOHLEN

Als Prompt in ChatGPT, Claude, Copilot oder Gemini

1. Öffne dein KI-Tool und starte ein neues Gespräch.
2. Öffne die Datei **Verhandlungs-Coach_Prompt.txt** aus diesem Paket.
3. Kopiere den kompletten Inhalt, füge ihn ein, abschicken.
4. Der Coach meldet sich und fragt, wo du stehst.

Begriffe wie BATNA, MDO oder ZOPA erklärt er dir im Vorbeigehen, wenn du sie brauchst.

WEG 2

Als JSON für einen eigenen Assistenten

Baust du dir ein Custom GPT, einen Projekt-Assistenten oder einen Copilot Agent, nimm **Verhandlungs-Coach.json** als Systemanweisung. Die elf Canvas-Bausteine, die Strategie-Logik und die Ergebnisblöcke liegen dort als benannte Felder vor.

Den Disclaimer spielst du dabei separat aus, er gehört nicht in die Anweisung.

WEG 3

Als Skill in Claude

Als Skill musst du nichts mehr kopieren. Du schreibst „bereite mir eine Verhandlung vor“, und der Coach übernimmt von selbst.

1. Im Paket liegt der Ordner **Skill_fuer_Claude/pexxa-verhandlungs-coach**.
2. Füge ihn in Claude als Skill hinzu, in den Einstellungen unter Capabilities.
3. Ab dann genügt eine Bitte wie „helf mir bei einer Einkaufsverhandlung“.

Eigene Skills gibt es je nach Claude-Plan. Wird dir die Funktion nicht angeboten, nimm Weg 1. Der Coach ist derselbe.

DREI EINSTIEGE

Du musst nicht bei null anfangen.

Der Coach fragt zuerst, wo du stehst: vor der Verhandlung, mitten drin mit einem frischen Gegenangebot, oder nach einem gelaufenen Termin. Je nach Antwort nimmt er einen anderen Weg.

Was dich erwartet

Der Coach fragt in kleinen Blöcken und wartet auf deine Antwort. Du kannst jederzeit zurückspringen oder etwas korrigieren.

1

Kurzes Profil

Deine Rolle und dein Vorwissen. Daran stellt der Coach Tempo und Erklärtiefe ein.

2

Die Eckdaten und der Stand

Was du verhandelst, mit wem, aus welchem Anlass. Und was bereits auf dem Tisch liegt: Welche Zahl hat wer genannt, was hast du schon geschrieben, wer aus deinem Haus hatte Kontakt.

3

Deine Machtlage

Welcher Anteil deines Volumens wirklich gebunden ist und woran. Daraus ergibt sich deine Alternative, und die entscheidet über alles Weitere.

4

Ziele und Prioritäten

Deine Anforderungen über alle Dimensionen, sortiert nach Muss, Soll und Kann. Daraus entstehen dein Wunschergebnis und deine Wand.

5

Die Gegenseite

Ihre Alternative, ihr Mindestergebnis, ihre Interessen. Der Coach trennt dabei sauber, was du weißt und was ihr beide nur vermutet.

6

Dein Ergebnis

Der ausgefüllte Canvas, die Strategie in drei Sätzen, ein Drehbuch für die vier Phasen des Termins, die Einwände die kommen werden, und die Sätze, mit denen du die Erwartung vorher dämpfst.

UND DANACH DAS ROLLENSPIEL

Auf Wunsch spielt der Coach den Lieferanten, und du übst. Du wählst den Schwierigkeitsgrad. „Hart“ heißt: Salami-Taktik, plötzlich fehlende Vollmacht, Zeitdruck, Zweifel an deinen Zahlen und Fragen nach deinem Budget. Danach ein Debrief, der auch sagt, was du preisgegeben hast, ohne es zu merken.

Bevor du loslegst

Der Coach bereitet vor, er ersetzt keine Rechts- oder Fachberatung. Bei rechtlich heiklen Themen wie Vergaberecht, Kartellrecht oder Vertragsrecht hol deine Rechtsabteilung dazu.

Seine Einschätzungen zu Zahlen, Marktlage und Lieferantenverhalten sind begründete Annahmen, keine Fakten. Prüf sie, bevor du sie zur Grundlage einer Entscheidung machst. Die vollständigen Hinweise stehen in **Disclaimer.txt**.

Preise und Konditionen deiner Lieferanten werden bei deinem KI-Anbieter verarbeitet. Mach Namen und sensible Konditionen vorher unkenntlich und beachte die Vorgaben deines Unternehmens.

WENN DU TIEFER EINSTEIGEN WILLST

Der Verhandlungs-Coach ist eines von mehreren freien KI-Werkzeugen in der PEXXA Wissensbibliothek. Das Handwerk dahinter steht in den E-Learnings der Academy: Das Modul „Verhandlungstechniken für Einkäufer“ umfasst zwölf Kurse mit 41 Lektionen, vom Verhandlungsprozess über Konditionierung und Taktiken bis zum Canvas selbst.

Weitere Werkzeuge

PACEmaker gegen Preiserhöhungen, Praxisleitfaden zum PACE-Modell, Gehaltskompass. Alle kostenfrei.

pexxa.de/wissensbibliothek-neu

E-Learnings der Academy

Dreißig Prozent Rabatt im ersten Monat mit dem Gutscheincode KI30.

pexxa.de

Michael Neumann

PEXXA Procurement Excellence Academy