

## Gesprächs- und Verhandlungsführung

### Übung: Beschaffung eines Farblaserdruckers für ein Spezialprojekt

#### Version Verkäufer

##### Anwesend

Vertreter der Firma Korn: Teamleiter des Betriebsmitteleinkaufs

Vertreter der Firma Bircher: Kundenbetreuer der Engineering-Abteilung

##### Aktuelle Situation

Der Leiter der Engineering-Abteilung bei der Firma Korn, zu dem Sie häufig Kontakt haben, muss, um ein Spezialprojekt effizient abwickeln zu können, 3 bis 4 Farblaserdrucker anschaffen. Er hat Ihnen auch gesagt, dass diese wenn möglich innerhalb einer Woche geliefert und installiert werden müssen. Er hatte deshalb schon mal provisorisch den Auftrag in Aussicht gestellt hat, sagte aber, der Einkauf müsse noch abgesegnet werden.

Sie haben dem Einkauf zwei Kurzangebote gemailt:

##### Das Angebot

HP Farblaserdrucker 550 TDN mit 640 MB Speicher und 2 Papierzufuhrschubladen: CHF 4299.–/Stk.

Option HP Farblaserdrucker 550 DN mit 320 MB Speicher und 2 Papierzufuhrschubladen: CHF 3999.–/Stk.

Installation nach Aufwand

Sie wissen, dass für diesen Verwendungszweck eigentlich nur noch Ihr Konkurrent OKI geeignet wäre, dieser aber ist typischerweise bis zu 15% teurer.

Im übrigen haben Sie mit dem Leiter Engineering ausgemacht, dass er einen positiven Projektbericht im internen Mitteilungsblatt liefern wird.