



Case - Nye muligheder og øget konkurrenceevne
Udvikling af forhandlingsstrategi overfor strategisk leverandør

Processen
14 dage

Klient
En af Danmarks førende byggemarkedskæder.

Gruppe
Forhandlingsteam på 3 personer inklusiv Indkøbsdirektør.
Økonomisk ramme DKK +30 mio.

Rådgiver
Christian Bryde-Nielsen

Målsætning
Som forberedelse til en række centrale forhandlinger med udvalgte leverandører indgik Negotiation Company som rådgiver og sparringspartner i forberedelsen til konkret årsforhandling.

Opgaven
Som et naturligt element i forberedelsen, til den konkrete årsforhandling, blev følgende elementer prioriteret.

- Kritisk analyse af variabler, der historisk havde indgået i forhandlingerne
- Vurdering af forhandlingspotentialet
- Identificere variabler, der potentielt kunne bringe forhandlingen fremad og give værdi på begge sider af bordet
- Udvikle drejebog for forhandlingen herunder vores klients samt modpartens interesser
- Udarbejde kommunikationsstrategi og agenda for forhandlingen
- Aftale intern rollefordeling og analyse af profiltyper, herunder vores samt modparten

Bootcamp + Simulering

Selve rådgivningen forløb over 2 dage. Strukturen tog udgangspunkt i, at forhandlingsteamet mødte op velforberejede ud fra en nøje planlagt og fremsendt struktur, der byggede på data fra tidligere årsforhandlingerne med samme og lignende leverandører. Vægtning af incitament, muligheder, fordele og begrænsninger blev listet. Kritisk evaluering samt prioritering af egne interesser blev foretaget.

Med udgangspunkt i ovenstående blev der udviklet en drejebog/struktur for kommunikationen, som skulle formidles til leverandøren før forhandlingen, hvad der skulle siges eller formidles under forhandlingen og dertil udvikling af Negotiation Companys forberedelsværktøj, som samlet dannede grundlag for aktive simuleringer, hvor vi gennem brug af video, kunne analysere vægtning og timing af ord og spørgsmål.

Resultatet

Forhandlingsteamet skabte en markant økonomisk (2 cifret procentuel) forbedring i den konkrete forhandling. Teamet som gruppe havde et stærkt samspil gennem hele forhandlingen, som blev afviklet over 3 møder.

Strukturen og modellen er nu fast procedure og minimumskrav for alle årsforhandlinger over DKK 10 mio.

Kontakt

Christian Bryde-Nielsen
Executive Negotiation Advisor
T: +45 2251 0000
E: cbn@negotiation-company.com