

Blog

7 gode råd til din næste leverandørforhandling

af Anders Hesdam |  10. oktober 2024[← Tilbage til inspirationssiden](#)

Leverandøraftaler er grundlaget for at kunne tilbyde kunderne lavere priser, kortere leveringstid og større fleksibilitet. Aftalerne er afgørende for enhver virksomheds indtjening og konkurrenceevne.

Men hvordan sikrer man sig den bedste aftale? Her er syv gode råd til din næste forhandling, herunder hvordan du undgår at forhandle om ubetydelige varer og undgår at falde i "Alfa-han fælden". Lær samtidig, hvordan du kan optimere din servicegrad og undgå dyre sidste-øjebliks-indrømmelser. Alt i alt får du en guldmine af værdifulde tips, til at få mest muligt ud af dine leverandøraftaler.

1. Sådan undgår du at forhandle om ubetydelige varer



Nøglen til succes ligger i forberedelsen. Inden du sætter dig til forhandlingsbordet, så vær vigtigheden af leverandørens forskellige varer. Hvilke af hans varer er vigtigst for

din indtjening? En simpel ABC-analyse afslører, hvilke varer der bidrager med 80 % til din indtjening, og du undgår at forhandle om de andre varer der er uden betydning.

2. Meld klart ud om dine prioriteter

Vær åben omkring, hvilke varer, der er vigtigst for din kerneforretning (AA) og hvilke der er "long tail" (CC) i din vareportefølje. Det skaber tillid og fælles mål, så I hurtigere når frem til det optimale resultat. Leverandøren har ofte viden, der kan gavne din forretning, og ved at dele dine prioriteter, skaber du rum for en win-win-løsning.

3. Bring flere forhandlingsparametre i spil

Det er ikke kun servicegrad, leveringstid, ordrestørrelse og pris, som har værdi i jeres samhandel. Der er måske 100 parametre, du kan forhandle på, men typisk er kun tre til fem parametre i spil. Måske har emballagen stor betydning, fordi det er kostbart at komme af med affald? Eller betalingsbetingelserne og dermed kostbar likviditet? Tænk kreativt.

4. Undgå "Alfa-han fælden"

Undgå at kæmpe hårdt for "det første sejrspoint" i forhandlingen. Det gør de fleste, men det kan sætte processen i stå. Start med en fordel til din modpart og se forhandlingerne glide mere ubesværet fremad. Forbered hjemmefra, hvilke indrømmelser du kan give, så du kan styre processen.

5. Overvej: Hvad koster din servicegrad?

Servicegraden er ofte til forhandling. Men hvad koster det dig at hæve servicegraden ud mod dine kunder? Hvad er værdien? En høj servicegrad kan koste dyrt, og bør derfor kun prioriteres på dine højfrekvente varer med stabilt aftræk (AA-varer), og bestemt ikke på alle. Du kan benytte en ABC-analyse til at identificere disse varer, og vurdere hvilke af dine mindre produkter der kan "klare sig" med en lavere servicegrad.



6. Nobelpristager: Din mavefornemmelse regner forkert

Vidste du, at mennesker typisk accepterer en højere risiko for at tabe penge end for at tjene penge? Daniel Kahneman vandt en nobelpris i økonomi for hans studier af aktiehandel. Han beskriver hvordan vores hjerne instinktivt regner forkert, når den skal vurdere en risiko. Medbring derfor kuglerammen til næste forhandling, så du er sikker på du regner rigtigt, når modparten foreslår noget uventet – din mavefornemmelse er langt fra pålidelig.

7. Stop i tide

Undgå dyre "sidste-øjebliks-indrømmelser" ved forhandlingsbordet. Hold fast, når I er enige om de væsentlige parametre, eller bed om tid til at beregne de økonomiske konsekvenser, du ikke havde overvejet inden mødestart.

Dit værktøj i leverandørforhandlingen

Med **Inact Now** kan dig og din leverandør:

- Skabe et bedre overblik og opnå fælles indsigt i sortimentet
- Fjerne unødige omkostninger og forbedre indtjeningen
- Forhandle bedre aftaler hvor pris, service og fleksibilitet er afbalanceret.

Lad os tage en uforpligtende snak om dine udfordringer.

← Tilbage til inspirationssiden

Vil du gerne lære mere?

Vores evangelist, Anders, tilbyder gratis undervisning i differentieret styring, segmentering, complexity management og ABC-analyse – med en særlig styrke for formidling.

Få besøg af Anders

Del



inact



Inact ApS

CVR 26360714

Rued Langgaards Vej 7, 5C, 2300
København S

sales@inact.io

+45 7020 2668

For kunder

Support@inact.io

[Inact help](#)

[Cookie- og privatlivspolitik](#)

[Inspiration](#)

