**Gesprächsprotokoll**

|  |  |
| --- | --- |
| **Kunde:** |  |
| **Agentur:** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Datum und Zeit:** |  |
| **Ort:** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Teilnehmer:** |  |

**1. Ausgangssituation**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **geplanter Umsatz lt. Jahresvereinbarung 2020:** | | |  | | |
| **Ist Umsatz 2017 PRINT:** |  | **Ist Umsatz**  **2018 PRINT:** |  | **Ist Umsatz 2019 PRINT:** |  |
| **Ist Umsatz 2017 DIGITAL STAMMGESCHÄFT:** |  | **Ist Umsatz 2018 DIGITAL STAMMGESCHÄFT:** |  | **Ist Umsatz 2019 DIGITAL STAMMGESCHÄFT:** |  |
| **Ist Umsatz 2017 DIGITALE PORTALE:** |  | **Ist Umsatz 2018 DIGITALE PORTALE:** |  | **Ist Umsatz 2019 DIGITALE PORTALE:** |  |
| **Ist Umsatz 2017 ZG-PRODUKTE:** |  | **Ist Umsatz 2018 ZG-PRODUKTE:** |  | **Ist Umsatz 2019 ZG-PRODUKTE:** |  |

|  |
| --- |
| **Weitere Details zu Kunden und Aktivitäten:**  (z.B.: Gratis-Seiten, Beilagen / Sonderwerbeformen, Reklamationen, Pakete, etc.) |
|  |

**2. Konditionen**

|  |  |
| --- | --- |
| **vereinbarte Konditionen 2020** | **Anmerkungen** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

**3. Verhandlungsziel**

Klarheit darüber, was man vom Gespräch erwartet, hilft, dieses ergebnisorientiert zu führen.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Folgendes soll das Ergebnis des Gesprächs sein:** | **Folgendes möchte ich dem Gesprächspartner anbieten:2** | **Folgendes möchte ich vom Gesprächspartner wissen:3** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **gestecktes Ziel** |  |  |
|  |
| **Minimum1** |
|  |
| 1. z.B. Interesse an Vorschlägen wecken, weiteren Gesprächstermin; Definition eines sauberen Gesprächsausstiegs (Vorbereitung konkreter Aussagen/Argumente etc.) | 1. Auch Überlegungen anstellen, warum Sie gerade dieses anbieten! Und: Nutzen aufzeigen! | 1. z.B. unternehmensspezifische Leistungen nachfragen; |

**4. Verhandlungsszenarien**

|  |
| --- |
| **Positiv-Szenario:** |
|  |
| **wesentliche Einflussfaktoren dieses Szenarios:** |
|  |

|  |
| --- |
| **Negativ-Szenario:** |
|  |
| **wesentliche Einflussfaktoren dieses Szenarios:** |
|  |

|  |
| --- |
| **wahrscheinliches Szenario:** |
|  |

**5. Erfolgspartnerschaft (Win-Win-Szenarien)**

|  |  |
| --- | --- |
| **Leistungen Konditionen**  **Kleine Zeitung** | **Gegenleistung Kunde**  **für die zusätzliche Konditionen-Leistung** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |