



P5 Methode
AI IMPLEMENTATIE

KEYNOTE SPEAKER SESSION

UNLOCK THE FULL POTENTIAL
OF **AI** IN YOUR BUSINESS

CHEFS
CULINAR



Perception



Planning



Processing



Prompting



Performance



CHAT GPT



Midjourney



OpenAI



Claude



DALL-E



Gemini



Space AI



CROSSMEDIA
ACADEMY



**CROSSMEDIA
ACADEMY**

Chefs Culinar GMBH

Prompting as Action: Unlocking Tactical AI for Procurement

This toolkit is not about understanding how AI works.
It is about making AI useful for the reality of procurement.
Some prompts support structured analysis in Microsoft Copilot.
Others are written for use in generative AI platforms approved by Chefs Culinar.
They help users audit documents, surface risk, generate structured outputs and support negotiations.

What all prompts have in common is clarity of task, consistent format and strategic intent.
Each prompt is designed to deliver one clear result: detect an issue, highlight leverage, or improve speed without losing judgment.

These prompts are not technical.
They are operational instructions, built for daily procurement use.

You can use them directly or adapt them to match your workflow.
The goal is not automation for its own sake.
The goal is acceleration with control and transparency.

Whether you are reviewing a proposal, preparing a summary, or aligning internal expectations, this toolkit helps you apply AI with focus, consistency and professional intent.

Kind regards,
Wallbrink Crossmedia Group
John Wallbrink

Arnhemsestraatweg 19 6881 NB Velp (gld)
Email john@wallbrinkcrossmedia.nl
Tel 026-8405644 of mobiel 06-45440647

Prompting Toolkit – Implementation Guide

From Templates to Team Adoption

Table of Contents

1. **Introduction: From Insight to Implementation**
 - What this toolkit is – and what it is not
 - How to turn prompts into procurement performance
 - Who this guide is for (buyers, managers, trainers)
2. **Prompt Flow: How to Use Prompts in Real Workflows**
 - 5-step method for turning a prompt into action
 - Example flow: supplier framing > prompt > email draft
 - Copy-paste doesn't work—this does
3. **Local Adaptation: How to Adjust Prompts per Language & Culture**
 - Why cultural nuance matters in negotiation prompts
 - Market-specific checklist: DE, PL, DK, SE, NL
4. **Team Activation Plan: How to Roll Out the Toolkit Internally**
 - Mini rollout in 3 steps: demo, adapt, apply
 - Internal workshop guide: 30-min playbook for team leaders
 - Template library: how to manage internal versions efficiently
5. **Prompt Usage Instructions (for each template)**
 - What this prompt is for (checkbox format)
 - What to always add (context fields)
 - What to watch out for (legal, logic, tone)
 - Team reflection tip: how would you change this for supplier X?
6. **Success Conditions: How to Get ROI from Prompting**
 - 3 things that must be true for consistent value
 - Typical blockers and how to solve them
 - How to measure success after rollout (time saved, deal quality)
7. **FAQ for Procurement Teams**
 - "What if the prompt output is wrong?"
 - "Can we use this in Excel/Outlook/Word?"
 - "Do I need Generative AI or Copilot for this?"
 - "What if a supplier pushes back on AI use?"
8. **Appendix: One-Page Trainer Handout**
 - One-pager summary for internal coaches or change agents
 - Includes rollout steps, quick wins, and common objections

1. Introduction: From Insight to Implementation

What this toolkit is — and what it is not

This Prompting Toolkit is not just a set of copy-paste templates. It is a structured activation resource designed to help procurement teams adopt and apply AI prompting in daily negotiation, communication, and supplier evaluation tasks.

It does **not** replace strategic thinking or negotiation skills — instead, it amplifies them. It gives buyers a starting point for AI-supported thinking, not a one-size-fits-all answer. AI prompts are only as effective as the context and input you provide. This toolkit teaches you how to provide that input, refine the prompts, and embed them into your routines.

It is not a “read-only” document. This toolkit is meant to be **used, adapted, tested, and improved** by real teams in real scenarios — not stored in a shared drive and forgotten. This toolkit is also not a language course or cultural primer. While it includes templates in five languages (German, Danish, Swedish, Polish, and Dutch), it assumes the user already has the procurement context and market knowledge to apply them responsibly. Where necessary, local adaptation tips are included later in this guide.

How to turn prompts into procurement performance

Prompts are not magic — they are triggers for AI models to deliver structured output based on patterns, probabilities, and the way they’ve been trained. In the procurement domain, prompts become powerful when they are connected to:

- **Supplier documents** (quotes, offers, contracts)
- **Negotiation preparation** (objection handling, risk analysis, framing)
- **Internal communication** (summaries, justifications, approvals)

To turn prompts into performance, teams must follow a deliberate process:

1. **Select** the right prompt for the task at hand.
2. **Add context** — supplier name, market specifics, internal priorities.
3. **Run the prompt** in Generative AI or Copilot (depending on the platform).
4. **Evaluate and refine** — adjust the prompt or the AI output if needed.
5. **Apply the results** — integrate the AI output into a real document, negotiation, or communication task.

When this cycle is repeated across teams and standardized across languages, the result is **measurable time savings, better preparation, and more consistent decision-making**.

Who this guide is for

This implementation guide is for three types of users:

- **Procurement buyers** who want to save time and improve quality in their day-to-day work. Whether you’re drafting emails, preparing meetings, or reviewing supplier offers, this toolkit gives you smart starting points that can be customized in seconds.
- **Team leads and procurement managers** who want to drive consistency and enable junior team members to work smarter. This guide will show you how to roll out the toolkit internally, facilitate prompt workshops, and build a local prompt library that evolves with your team.
- **Trainers and internal change agents** who are tasked with digital enablement across countries. This resource helps you explain the “why” and “how” of prompting, and gives you a practical structure to onboard new colleagues with minimal friction.

2. Prompt Flow: How to Use Prompts in Real Workflows

Why a flow matters

Prompts are most effective when they are used inside real work processes, not as separate experiments. Many teams treat AI like a standalone assistant, but the true value comes when prompts are embedded into how you already work. This section introduces a simple and repeatable prompt flow that procurement professionals can apply to supplier interactions, price analysis, contract preparation, and more.

The five-step method

To turn any prompt into a useful outcome, follow this five-step process. Each step ensures that the AI output is not only relevant but also ready for use in a professional context.

Step 1: Choose the right prompt

Start by identifying the right template for the task. This could be:

- A **framing prompt** to shape a supplier conversation
- A **clause analysis prompt** to evaluate vague language
- A **negotiation preparation prompt** to anticipate objections

Use the title and use-case descriptions in the toolkit to guide your selection.

Step 2: Add the context

A prompt without context is just a suggestion. Always add the following information:

- Supplier name and market
- The document type or negotiation topic
- Any known risks, priorities, or specific questions
- Language or tone requirements (formal, neutral, persuasive)

If using Generative AI, include all relevant input in the prompt itself.

If using Microsoft Copilot, ensure the source file (email, contract, Excel) is open and contains the data the AI needs.

Step 3: Run the prompt

Paste the prompt into your AI platform. Let the system generate its output.

- If the output is unclear, go back and clarify your context
- If the response is off-topic, simplify the language or break the task into smaller steps
- Do not accept generic answers. Ask follow-up questions if needed

Remember that AI tools are not perfect. They are sensitive to missing context, vague instructions, or formatting issues.

Step 4: Refine the results

AI gives you a draft, not a decision. Always review the output:

- Check the logic and factual accuracy
- Highlight what you want to reuse or modify
- Ask the AI to rewrite or reframe if necessary

Examples:

"Make this more persuasive, focusing on long-term partnership."

"Summarize this in two bullet points for my manager."

Use multiple iterations if the task is complex.

Step 5: Apply the output

Copy the refined result into your working document or communication tool. This might be:

- A supplier response email
- A clause revision in a contract
- A summary or decision note for internal approval

Once applied, observe how others respond. Their reactions can guide future improvements to your prompt use.

Prompt Flow (Text Diagram)

[1] Select Prompt Template



[2] Add Context (Supplier, Risks, Language, Data)



[3] Run Prompt in Generative AI or Copilot



[4] Review and Refine AI Output



[5] Apply Output in Procurement Process

Each step builds on the previous. Skipping steps reduces effectiveness.

Best practices

- Save high-performing prompt outputs for future reference
- Create shared folders or notebooks for prompt variations
- Encourage team members to annotate prompts with local notes (for cultural or sector-specific adaptation)

3. Local Adaptation: How to Adjust Prompts per Language and Market

Why local adaptation matters

Even though all prompts in this toolkit are available in five languages (German, Danish, Swedish, Polish, and Dutch), **translation is not the same as localisation**. Procurement language varies not only by vocabulary, but also by tone, hierarchy, and cultural negotiation style. A phrase that feels neutral in one country may be too direct or too vague in another. This section helps you fine-tune prompts for better fit per language and market. These are not full linguistic guidelines, but tactical adjustments based on how negotiation and business tone typically differ.

General principles

- **Do not assume a translated prompt is ready to use.** Check tone, formalities, and implied hierarchy.
- **Always match the prompt tone to the supplier relationship.** Use formal tone for tenders, neutral tone for ongoing partners, and persuasive tone only when needed.
- **Add market context.** A prompt that works in Germany might need cost justification in Poland or softer consensus language in Sweden.

Adaptation checklist

Use this quick checklist before sending or running a prompt in any local context:

Checkpoint	Yes / No
Is the tone appropriate for the country and supplier?	
Are titles, roles, or references culturally accurate?	
Is the prompt avoiding idioms or metaphors that don't translate?	
Does the language reflect the expected formality level?	
Is there any regulatory or contract-specific nuance that should be added?	

Market-specific adjustments

DE Germany

- **Tone:** Very formal and precise
- **Tips:** Use full salutations ("Sehr geehrte Damen und Herren") and avoid overly casual phrasing
- **Common mistake:** Trying to simplify contract prompts too much — German contracts often require detailed logic and precision

PL Poland

- **Tone:** Slightly formal, indirect negotiation style
- **Tips:** Frame objections as questions ("Would you be open to revisiting..."), avoid pushy language
- **Common mistake:** Overusing assertive language like "We expect..." — can be seen as aggressive

DK Denmark

- **Tone:** Informal but pragmatic, equality-driven
- **Tips:** Avoid hierarchy-based language ("senior," "executive"), use collaborative phrasing
- **Common mistake:** Using too much formality — Danes may find it stiff or artificial

SE Sweden

- **Tone:** Consensus-oriented, emotionally neutral
- **Tips:** Focus on shared goals, use "we" instead of "you", suggest collaboration
- **Common mistake:** Introducing confrontation or urgency too early — build alignment first

NL Netherlands

- **Tone:** Direct and solution-focused
- **Tips:** Be clear and transparent, but avoid sounding like you're giving orders

- **Common mistake:** Using overly vague language — Dutch professionals expect concrete reasoning

Pro tip: Use prompt variants per region

You can maintain a **core prompt** in English, then save **localized variants** with slight adaptations in tone and structure. Store these versions in your internal prompt library with clear file names:

Negotiation_Objection_General_EN

Negotiation_Objection_DE_formal

Negotiation_Objection_SE_consensus

Over time, these become a living asset that reflects what works best in each market.

Optional: Peer validation

Before rolling out a new prompt to a country team:

- Ask a native speaker to review the tone and phrasing
- Run a side-by-side prompt comparison in Generative AI to check for tone drift
- A/B test the results with real suppliers if possible

4. Team Activation Plan: How to Roll Out the Toolkit Internally

Why activation matters

A toolkit is only as valuable as the habits it creates. Simply sharing documents or templates rarely leads to consistent adoption. To turn this toolkit into real value, teams need a clear path to **practice, adapt, and apply** the prompts within their daily work.

This chapter offers a compact rollout plan designed for procurement managers, team leads, and internal trainers. The goal is not full-scale digital transformation. The goal is to build **small repeatable wins** that scale across countries and teams.

Step-by-step rollout process (minimal effort, high return)

Step 1: Internal demo (15–30 minutes)

Show 2 or 3 selected prompts in action during a team meeting.

- Pick relevant prompts (e.g. “Price Framing,” “Objection Handling,” “Clause Simplification”)
- Use a real supplier case or anonymised offer document
- Demonstrate how a prompt improves speed, clarity, or prep quality

Focus on before/after impact. Show the raw supplier input, then the output generated by Generative AI.

Step 2: Team challenge (1–2 working days)

Let each team member try one prompt on a task they already do.

- Ask them to select one prompt from the toolkit
- Have them add real context (supplier, language, clause, etc.)
- Run the prompt using Generative AI
- Collect results in a shared space (folder, Notion page, or shared document)

Encourage experimentation. There are no wrong answers — only better iterations.

Step 3: Debrief and feedback loop

Review the results in your next team meeting or 1-on-1 sessions.

- What worked?
- What didn't work?
- What would they change about the prompt or the output?

Use this feedback to refine the top 5 prompts that the team wants to reuse. These become your internal “starter pack” for new hires or cross-country sharing.

Facilitator format: how to run a prompt workshop (30–45 min)

If you want a more structured kickoff, here is a simple workshop format:

Time	Activity
0–5 min	Introduction: What is prompting and why it matters
5–20 min	Live demo: Generative AI use with one supplier case
20–35 min	Team exercise: everyone edits and runs 1 prompt
35–45 min	Review output together, discuss observations and potential use cases

You can repeat this format per region or per category team (e.g. fresh food, packaging, logistics).

Create a local prompt library

As prompts are refined, store them locally in a shared folder with clear naming:

Prompt - Objection_Rebuttal_EN

Prompt - Objection_Rebuttal_SE

Prompt - Freight_Clause_Risk_DE

Encourage your team to:

- Annotate prompts with internal notes or use tips
- Tag prompts with application type (email, contract, phone call)
- Share successful outputs so others can learn from them

Optional: create a dedicated space in your e-learning environment to collect, display, and update prompt versions.

Train the trainers

If you have team leads or digital champions in each region, provide them with:

- This implementation guide
- A walkthrough of the toolkit's structure
- The facilitator format for workshops
- A feedback loop form or template to capture team insights

Empowering internal champions is the fastest way to scale adoption across countries without central bottlenecks.

5. Prompt Usage Instructions (for Each Template)

Each prompt in this toolkit includes the essential language version, but its effectiveness depends on how it is used. To help buyers, team leads, and trainers apply each prompt correctly and consistently, we recommend including the following four instruction blocks below **every single prompt**.

This structure is universal and can be reused under each of the 25 prompts across all languages.

1. Use this prompt for... (*application type – select one or more*)

Choose the primary context in which the prompt is most useful.

- Reviewing a supplier quote
- Drafting a supplier response email
- Preparing for a negotiation call
- Analysing or simplifying contract clauses
- Internal alignment or summary (e.g. for your manager)
- Objection handling or risk clarification
- Custom (describe): _____

⚠ If you select multiple use cases, verify that the prompt output fits all of them — otherwise split the use into separate prompts.

✂ 2. Always add this context before running the prompt:

Before using Generative AI, ensure you provide the minimum required information for accurate and relevant output. This may be embedded directly in the prompt or added manually during interaction.

Content Element	Example
Supplier name	"Frischmarkt AG"
Country or region	"Germany, regional distribution"
Document type	"Excel quote with freight breakdown"
Known risks or red flags	"Low minimum order, vague rebate clause"
Goal or desired tone	"Neutral tone, focus on total cost of ownership"

! Prompts without sufficient context will produce generic or unreliable results. Always contextualise.

3. Things to watch out for:

Use this checklist to review the AI-generated output before using it in a live context.

Risk to Monitor	Reason
Overly generic phrasing	May sound robotic or vague
Legal ambiguity	Some clauses may need review by legal team
Wrong tone or register	Check for supplier-specific relationship norms
Misinterpreted data	Verify numbers, conditions, dates
Incomplete response	Ask Generative AI to expand or clarify if needed

Pro tip: If unsure, copy the AI response into a plain-text editor first and annotate it with your own comments before final use.

4. Team Reflection Prompt (optional learning)

Use this question in team meetings, workshops, or onboarding sessions to promote learning and iteration:

"How would you adapt this prompt for a supplier in [country] or for a high-stakes negotiation?"

Encourage team members to add their own variants of prompts as comments or shared versions. This turns the prompt library into a living system, not a static archive.

Optional template block for toolkit formatting:

You may include these instruction blocks as shaded call-out boxes, collapsible sections, or below-the-line grey sections depending on the design of your Word or PDF format.

6. Success Conditions: How to Get ROI from Prompting

Why ROI is not automatic

Generative AI prompts can unlock substantial time savings, clarity improvements, and decision-making speed. But these benefits are **not guaranteed**. Teams that treat prompts as "one-time tricks" or ignore process integration often see little to no return.

To realise the expected ROI — whether it's 5 minutes saved per task or smarter supplier negotiations — the following three conditions must be met. These are **non-negotiable success factors** for any procurement team.

Condition 1: Prompts are used in real workflows, not experiments

What this means:

Prompts must be applied to **actual procurement tasks** — not just tested out of curiosity.

Examples of valid integration:

- Rewriting real supplier emails
- Preparing real meetings with real price comparisons
- Reviewing live contract clauses with real financial impact

What goes wrong without this:

Prompts are used once or twice during training, then abandoned. Teams forget the formats. AI remains a novelty, not a habit.

What to do instead:

- Assign prompt-based tasks weekly (e.g. "use Prompt X for this week's RFQs")
- Embed prompt templates into shared folders, internal forms, or CRM/ERP workflows

Condition 2: Prompting is monitored, refined, and versioned

What this means:

Prompts are not static. Teams must review how well a prompt performs, **track feedback**, and maintain improved versions over time.

What goes wrong without this:

Prompts become outdated, misunderstood, or misused. Teams rely on suboptimal phrasing or lose trust when results are inconsistent.

What to do instead:

- Use a shared prompt library with version numbers or date stamps
- Allow team members to submit edits or annotate prompts with insights
- Review top 5 most-used prompts every quarter as part of performance check-ins

Condition 3: Teams have minimal AI literacy and tool access

What this means:

Everyone using the toolkit should understand the **basics of how Generative AI works**, and have access to a tool (e.g. Copilot, GPT-based platform) that supports prompt interaction.

What goes wrong without this:

Teams paste prompts into tools they do not understand. They over-trust or under-trust AI output. Confidence drops and adoption stalls.

What to do instead:

- Offer a 15-minute onboarding for new users covering:
 - What AI can and cannot do
 - How to add context
 - How to verify output
- Ensure tool access is stable and clear (who uses Copilot vs browser-based AI?)
- Provide a fallback contact (AI coach, team lead, or trainer)

How to measure success

Once these three conditions are in place, you can begin to track ROI. Below are some **tangible metrics** to assess prompting performance:

Metric	Measurement Method	Target
Time saved per task	Before vs after duration	≥ 5 minutes/task
Prompt reuse rate	Number of repeated prompt uses/week	≥ 2× per team member
Quality rating	Team rating of AI output (1–5 scale)	≥ 4.0 avg
Adoption spread	% of team using prompts weekly	≥ 80%
Supplier response impact	Faster reply, fewer clarification emails	Qualitative: “fewer back-and-forths”
Top prompt performance	Impact of most-used prompt	Case study or quote analysis improvement

Optional: Add a KPI dashboard for AI usage to your procurement reporting cadence.

Final advice: treat prompting like a process, not a product

This toolkit gives you the starting blocks. But **the ROI is unlocked through consistency, context, and collaboration**. Teams that document their prompt wins, refine their workflows, and learn from each other see the fastest gains and the most sustainable ones.

7. FAQ for Procurement Teams

This section addresses the most common questions and concerns that procurement professionals raise when first using Generative AI in their daily work. It can be included as a quick-access appendix in the toolkit or printed separately for onboarding purposes.

Q1. What if the AI output is incorrect or misleading?

A: Generative AI models are powerful, but not perfect. They generate output based on patterns, not facts. Always verify:

- Figures (especially in quotes or clauses)
- Dates and supplier names
- Legal or financial interpretations

Refer to Chapter 5: *Things to Watch Out For* checklist.

Q2. Do I need to be a tech expert to use this?

A: No. The prompts are designed for everyday procurement users. If you can write a supplier email or review a contract clause, you can use this toolkit. Just follow the five-step prompt flow (see Chapter 2).

Q3. Can I use these prompts in Microsoft Copilot or only in browser-based tools?

A: You can use the prompts in both.

- In **Microsoft Copilot**, make sure the relevant document (Word, Excel, Outlook) is open — Copilot draws context from live files.
- In **browser-based Generative AI** (e.g. via OpenAI or Gemini), you must include all necessary context in the prompt itself.

Refer to Chapter 2 and 5 for platform-specific usage.

Q4. How do I know which prompt to use for my task?

A: Each prompt in the toolkit includes a use-case description and application checklist. Start with those. You can also filter prompts by:

- Type (negotiation, risk analysis, clarification)
- Task (email drafting, contract simplification)
- Language (DE, DK, SE, PL, NL)

Q5. What if I want to change the tone or phrasing of a prompt?

A: You're encouraged to do so. Prompts are templates, not rules. If the tone feels too direct, too vague, or too formal, adjust it. Add local or supplier-specific phrasing as needed.

See Chapter 3 for localisation guidance.

Q6. Should I run prompts with sensitive data like prices or contracts?

A: Only in approved environments.

- If your company uses a private or secure Generative AI tool (e.g. via Microsoft Azure or in-house model), you can use real data.
- If using a public browser-based AI, **do not include confidential information** unless explicitly allowed.

Always follow your company's data policy.

Q7. How much time should I expect to save?

A: Most users report 5–10 minutes saved per prompt use, especially in:

- Drafting supplier messages
- Preparing negotiations
- Rewriting or understanding complex clauses

Multiply this by number of tasks per week to estimate your personal ROI.

Q8. Can I build my own prompts?

A: Absolutely. This toolkit gives you the foundation, but feel free to create variations or new prompts based on your workflows. Share successful prompts with your team and update the local prompt library.

Use the formatting from Chapter 5 to keep things consistent.

Q9. What if a supplier pushes back on AI-generated communication?

A: If prompted output is clear, professional, and accurate, most suppliers will not know or care that AI supported it. If they do question it:

- Emphasise that AI was used to **prepare**, not automate the entire decision
- Reaffirm that final decisions are made by real buyers
- Offer clarification just as you would with any traditional communication

Q10. Who should I contact if I get stuck?

A: Each team or region should have a designated AI champion, trainer, or procurement lead who supports rollout. If not, ask your manager to nominate one and schedule a short peer-review session using the facilitator format in Chapter 4.

8. Trainer Handout: Prompting Activation at a Glance

This is a one-page overview for trainers, team leads, and rollout coordinators. It contains the core principles, rollout steps, and quick-win tactics to activate Generative AI prompting in procurement teams.

Core Goals

- Increase AI usage in real procurement workflows
- Standardise communication and negotiation prep across teams
- Deliver measurable ROI through smarter task execution

Three Golden Rules for Success

1. **Use prompts in real tasks** – no sandbox-only training
2. **Always add context** – names, risks, tone, document type
3. **Review output critically** – AI is a draft, not a decision

Quick Rollout Plan

Step	Action	Duration
1	Demo 2–3 prompts using a real supplier case	15 min
2	Team challenge: 1 prompt per person on real task	1–2 days
3	Review results and collect improvement tips	30 min follow-up

Use the *Prompt Flow* from Chapter 2 and the *Usage Instructions* from Chapter 5 as references during this process.

Team Prompts to Ask in Sessions

- “What worked well in this prompt?”
- “How would you change it for supplier X?”
- “Would you use this again? Why or why not?”
- “How confident do you feel using this tool now?”

Suggested Metrics to Track

- Prompt reuse per person per week
- Time saved per use (self-reported or observed)
- Most effective prompt (by output quality or adoption)
- Number of team-submitted prompt variants

✗ Top Mistakes to Avoid

- Copy-pasting prompts without adding context
- Running prompts in tools that lack document access (e.g. Copilot without an open file)
- Relying on prompts without checking tone, logic, or completeness
- Treating prompting as a one-time training event

✅ Quick Wins for Trainers

- Print top 5 prompts on cards or one-pagers
- Run a “Prompt of the Week” rotation with examples
- Record a 3-minute demo video per prompt category
- Create a “prompt wall” in your shared folder or e-learning space
- Encourage friendly A/B testing of different prompt versions

📌 Reminder

You are not training people to use AI.

You are enabling people to **use their thinking more efficiently** with the support of AI.



P5 Methode
AI IMPLEMENTATIE

PROMPTING TOOLKIT



CHEFS[★]
CULINAR



Perceptie



Planning



Processing



Prompting



Performance



CHAT GPT



Midjourney



OpenAI



Claude



DALL-E



Gemini



Space AI



CROSSMEDIA
ACADEMY

◆ Introduction to the Prompting Toolkit

Chefs Culinar | Strategic Procurement Enablement with AI

In today's procurement environment, data is everywhere, but actionable insight remains scarce. The Chefs Culinar Prompting Toolkit bridges that gap. It is specifically designed for strategic buyers, analysts and negotiation teams who need to evaluate supplier proposals with precision, speed and clarity.

This toolkit enables AI systems like Microsoft Copilot or Generative AI to reason like a senior procurement professional. Each prompt is engineered to detect risk, surface hidden leverage and support decision-making in contract review and supplier negotiation processes.

The collection includes 25 procurement-critical prompts, covering topics such as:

- Unit price validation and margin discrepancies
- Freight clause transparency
- Currency consistency and rebate misalignment
- Weak penalty or SLA structures
- Volume lock-in and exclusivity risks
- Contract renewal loopholes and exit imbalance
- And specific negotiation tactics for each flagged issue

Each prompt follows a consistent structure: one red flag per risk, one bold and capitalised explanation and, where applicable, one negotiation strategy with step-by-step application guidance.

Multilingual availability:

To support procurement teams across all regions where Chefs Culinar operates, every prompt is available in six languages: English, Dutch, German, Polish, Swedish and Danish. This allows for consistent supplier evaluation, cross-border coordination and seamless integration into multilingual workflows and shared contract reviews.

This is not just a list of prompts. It is a structured and field-tested decision support system that combines legal risk detection with commercial insight. It strengthens compliance, accelerates review cycles and gives teams a tactical advantage through AI-enhanced procurement reasoning.

With this toolkit, you can:

- Audit supplier proposals with greater precision
- Uncover risks before contracts are signed
- Standardise negotiation preparation across markets
- Use AI as a reliable and scalable support partner in procurement governance

Chefs Culinar does not see AI as a replacement for buyers. It is a tool that amplifies their expertise, improves efficiency and supports better decisions. This Prompting Toolkit helps turn contract complexity into procurement clarity.

◆ Prompt 1: Margin Consistency Check

Prompt:

You are a senior procurement analyst.

Read the full supplier proposal.

Extract each product line that includes a unit price, quantity (or volume), and line total.

For each line, calculate whether unit price × quantity equals the stated line total.

If there is a mismatch than insert one red flag only.

After the red flag, write the explanation in uppercase, bold, and red.

Use this format:

▶ **EXPLANATION OF THE RISK IN UPPERCASE, RED, AND BOLD**

Example:

▶ **LINE TOTAL IS UNDERSTATED – UNIT PRICE × VOLUME ≠ STATED TOTAL – POTENTIAL FINANCIAL DISCREPANCY**

Prompt Explanation

This prompt verifies whether the stated line totals in a supplier proposal match the calculated values. It flags financial discrepancies caused by rounding, clerical errors, or hidden margin manipulation — all of which can impact negotiation and procurement risk. Only one red flag is shown per mismatch, with the explanation in red, bold, and uppercase.

◆ Prompt 2: Freight Clause Integrity Check

Prompt:

You are a senior procurement analyst.

Read the full supplier proposal.

Search for all references to freight, shipping, logistics, delivery costs, or pallet routing.

Determine whether freight is clearly itemized per line or ambiguously bundled across classes or categories.

If freight is bundled, insert one red flag only.

After the red flag, write the explanation in uppercase, bold, and red.

Use this format:

▶ **EXPLANATION OF THE RISK IN UPPERCASE, RED, AND BOLD**

Example:

▶ **FREIGHT IS BUNDLED ACROSS CLASSES – COST ALLOCATION IS NOT TRANSPARENT AND MAY CONCEAL MARGIN INFLATION**

Prompt Explanation

This prompt checks for freight cost transparency in supplier offers. It ensures that bundled or vague freight clauses are flagged once with a clear risk explanation. This helps the procurement team identify hidden cost structures or negotiation blockers caused by unclear logistics pricing.

◆ Prompt 3: Currency Misalignment Detection

Prompt:

You are a senior procurement analyst.

Read the full supplier proposal carefully.

Identify all monetary values including unit prices, rebates, surcharges, and discounts.

Check if all monetary values are expressed in the same currency.

If different currencies are used within the same section (e.g. SEK for prices, EUR for rebates), insert one red flag only.

After the red flag, write the explanation in uppercase, bold, and red.

Use this format:

▶ EXPLANATION OF THE RISK IN UPPERCASE, RED, AND BOLD

Example:

▶ MULTIPLE CURRENCIES DETECTED – PRICES IN SEK BUT REBATES IN EUR – FX EXPOSURE COULD IMPACT MARGIN CONTROL

Prompt Explanation

This prompt checks whether all monetary elements in a supplier proposal are aligned in currency. Currency mismatches (e.g. prices in SEK, rebates in EUR) create financial ambiguity and expose buyers to exchange rate risks. The prompt flags this inconsistency once, making it visible before negotiations begin.

◆ Prompt 4: Risk Clause and Penalty Weakness Detection

Prompt:

You are a senior procurement analyst.

Scan the entire supplier proposal for language related to penalties, late delivery, service levels, or contract enforcement.

Identify vague or non-binding clauses (e.g. "case-by-case", "non-financial remedy", "best effort").

If such language appears, insert one red flag only.

After the red flag, write the explanation in uppercase, bold, and red.

Use this format:

▶ EXPLANATION OF THE RISK IN UPPERCASE, RED, AND BOLD

Example:

▶ DELIVERY DELAYS ARE HANDLED "CASE-BY-CASE" – NO BINDING PENALTIES – WEAK NEGOTIATION LEVERAGE

Prompt Explanation

This prompt detects weak or vague penalty clauses in supplier contracts. These are often hidden behind soft language that avoids legal commitment. Flagging such clauses ensures the buyer is aware of potential risks in contract enforcement and can demand stronger, enforceable terms.

◆ Prompt 5: Strategic Leverage Clause Detection

Prompt:

You are a senior procurement analyst.

Carefully read the supplier proposal.

Look for any strategic clauses that may create leverage or introduce risk — such as exclusivity terms, auto-renewal clauses, unilateral extension rights, or vague rebate triggers.

If such a clause is found, insert one red flag only.

After the red flag, write the explanation in uppercase, bold, and red.

Use this format:

▶ EXPLANATION OF THE RISK IN UPPERCASE, RED, AND BOLD

Example:

▶ CONTRACT INCLUDES AUTO-RENEWAL WITHOUT NOTICE PERIOD – RISKS LOCK-IN AND REDUCED NEGOTIATION POWER

Prompt Explanation

This prompt identifies contract clauses that affect long-term negotiation leverage — such as automatic renewals or exclusivity conditions. It helps procurement professionals spot supplier-imposed constraints that may limit flexibility or bargaining strength over time.

◆ Prompt 6: Currency Consistency Verification

Prompt:

You are a senior procurement analyst.

Carefully read the full supplier proposal.

Identify all monetary values: unit prices, rebates, surcharges, and totals.

Check whether all values are expressed in the same currency.

If multiple currencies are used (e.g. pricing in EUR, rebate in SEK), insert one red flag only.

After the red flag, write the explanation in uppercase, bold, and red.

Use this format:

▶ EXPLANATION OF THE RISK IN UPPERCASE, RED, AND BOLD

Example:

▶ REBATE IS IN SEK WHILE PRICING IS IN EUR – FX RISK AND OBSTRUCTED COST COMPARISON

Prompt Explanation

This prompt ensures currency alignment across the proposal. It flags mismatches that may cause foreign exchange (FX) exposure, misinterpretation of rebate value, or difficulty comparing line items accurately — all of which can weaken negotiation control or budget certainty.

◆ Prompt 7: Volume Commitment Trap Detection

Prompt:

You are a senior procurement analyst.

Carefully read the supplier proposal.

Search for any clauses related to volume thresholds, minimum purchase requirements, or tiered rebate triggers.

Determine whether these commitments are one-sided or tied to vague benefit language.

If any such clause introduces imbalance or hidden lock-in, insert one red flag only.

After the red flag, write the explanation in uppercase, bold, and red.

Use this format:

▶ EXPLANATION OF THE RISK IN UPPERCASE, RED, AND BOLD

Example:

▶ REBATE ONLY ACTIVATED ABOVE 50,000 UNITS – NO GUARANTEE IF VOLUME DROPS, BUT LOCKED INTO SUPPLIER

Prompt Explanation

This prompt detects volume-based conditions that may seem beneficial (e.g. rebates or bonuses) but actually restrict procurement flexibility. It helps identify supplier terms that create commitment traps — locking the buyer into unrealistic targets or one-sided obligations.

◆ Prompt 8: Currency Misalignment Risk Detection

Prompt:

You are a senior procurement analyst.

Carefully read the supplier proposal.

Identify all monetary values — including product prices, surcharges, rebates, and penalties.

Check if they are expressed in different currencies (e.g. price in EUR, rebate in SEK).

If any misalignment exists, insert one red flag only.

After the red flag, write the explanation in uppercase, bold, and red.

Use this format:

▶ EXPLANATION OF THE RISK IN UPPERCASE, RED, AND BOLD

Example:

▶ REBATE IS IN SEK WHILE BASE PRICE IS IN EUR – FX VOLATILITY MAKES VALUE UNCERTAIN

Prompt Explanation

This prompt checks whether all financial terms in a proposal use consistent currencies.

Misaligned currencies can obscure the real value of rebates or bonuses, introduce unnecessary FX risk, and complicate internal forecasting. The flag alerts the procurement team to potential negotiation leverage or financial exposure.

◆ Prompt 9: Compliance Clause Completeness Check

Prompt:

You are a senior procurement analyst.

Carefully read the supplier proposal.

Search for all references to compliance, standards, certifications, or regulatory adherence.

Determine whether required certifications (e.g. HACCP, ISO, BRC, IFS, GlobalG.A.P., etc.) are explicitly listed and valid.

If compliance claims are vague, incomplete, or unverifiable, insert one red flag only.

After the red flag, write the explanation in uppercase, bold, and red.

Use this format:

▶ EXPLANATION OF THE RISK IN UPPERCASE, RED, AND BOLD

Example:

▶ COMPLIANCE CLAIMS ARE GENERIC – NO CERTIFICATES OR VALIDATION PROVIDED FOR FOOD SAFETY STANDARDS

Prompt Explanation

This prompt validates whether a supplier's compliance claims are concrete and verifiable. It protects against vague language around safety or regulatory adherence that cannot be substantiated, reducing legal and operational risk for the buyer — especially in foodservice or regulated categories.

◆ Prompt 10: Currency Consistency & FX Risk Flag

Prompt:

You are a senior procurement analyst.

Carefully read the entire supplier proposal.

Check whether all monetary values (unit prices, rebates, surcharges, payment terms) are expressed in a single currency.

If multiple currencies are used (e.g. pricing in EUR, rebate in SEK), insert one red flag only.

After the red flag, write the explanation in uppercase, bold, and red.

Use this format:

▶ EXPLANATION OF THE RISK IN UPPERCASE, RED, AND BOLD

Example:

▶ REBATE IS IN SEK WHILE CONTRACT PRICING IS IN EUR – FX FLUCTUATION CREATES UNCERTAINTY IN SAVINGS REALIZATION

Prompt Explanation

This prompt checks for currency misalignment in supplier proposals. It flags inconsistencies that may expose the buyer to foreign exchange (FX) risk or obscure the real value of rebates and surcharges. It is especially critical in multi-market procurement to ensure comparability and financial clarity.

◆ Prompt 11: Negotiation Tactics Based on Contract Risk Flags

Prompt:

You are a senior procurement analyst and negotiation strategist.

Read the supplier proposal in full.

Identify clauses that weaken negotiation position — such as unilateral penalties, vague SLAs, non-binding commitments, or rebate conditions with unclear triggers.

If such a clause is found, insert **one red flag only**.

After the red flag, explain the issue in **uppercase, bold**, and **red**, then recommend the most effective negotiation tactic to counter it — including rationale and impact.

Use this format:

▶ EXPLANATION OF THE RISK IN UPPERCASE, RED, AND BOLD

→ Recommended negotiation tactic: [tactic name]

→ Application: [how to apply it]

→ Impact: [tangible effect on leverage or outcome]

Example:

▶ REBATE IS CONDITIONAL ON VAGUE GROWTH METRICS – UNCLEAR IF DISCOUNT WILL EVER BE REALIZED

→ Recommended negotiation tactic: Reframing

→ Application: Reposition rebate as a base discount with upside triggers; demand retroactive clarity in volume bands.

→ Impact: Reduces ambiguity, converts soft value into hard savings, and regains control over total cost.

Prompt Explanation

This prompt helps identify clauses that **erode bargaining power** and links each red flag to a specific, **high-impact negotiation technique**. Examples include:

- **Reframing** – Used to redefine vague terms or conditional offers in your favor (e.g. turning “rebate upon market share growth” into fixed, auditable triggers).
- **Anchoring** – If a clause includes an aggressive default (e.g. auto-renewal at current rates), anchor the conversation around your preferred baseline (e.g. discount resets annually).
- **Conditional Agreement** – Ideal when the supplier resists change; accept clause only if compensatory benefits are granted (e.g. faster delivery time in exchange for exclusivity).

The goal is not only to detect weaknesses, but to **equip the buyer with tactical counters** — shifting AI from diagnostic to **strategic negotiation support**.

◆ Prompt 12: SLA (Service Level Agreement) Risk Review

Prompt:

You are a senior procurement analyst.

Read the supplier proposal carefully.

Locate all service level agreements (SLAs), including delivery times, availability guarantees, or response commitments.

Check if the SLA terms are **precisely defined, measurable, and enforceable**.

If any SLA is vague, one-sided, or lacks performance remedies, insert **one red flag only**.

After the red flag, explain the issue in **uppercase, bold, and red**.

Use this format:

▶ EXPLANATION OF THE RISK IN UPPERCASE, RED, AND BOLD

Example:

▶ SLA STATES "BEST EFFORTS FOR DELIVERY" WITHOUT PENALTIES – NO ENFORCEABLE COMMITMENT, HIGH RISK OF DELAYS

Prompt Explanation

This prompt reviews the **quality and enforceability of SLA clauses** in supplier proposals. It flags vague language (e.g. "as soon as possible") or missing remedies, which can expose the buyer to performance failures without recourse. Strong SLAs are **quantified, time-bound**, and linked to **penalties** or **escalation procedures**. This check is essential in foodservice and manufacturing, where late deliveries or inconsistent supply directly impact operations.

◆ Prompt 13: Tiered Volume Trap Detection and Reframing Strategy

Prompt:

You are a senior procurement analyst and negotiation strategist.

Carefully read the full supplier proposal.

Check for **tiered volume incentives** that only unlock at unrealistic or backloaded thresholds — e.g. "3% rebate after 60,000 units" when current volume is 48,000.

If such a clause exists, insert one red flag only.

After the red flag, write the explanation in uppercase, bold, and red. Then recommend a counter-strategy that reframes the incentive to provide **real value at realistic volumes**.

Use this format:

▶ EXPLANATION OF THE RISK IN UPPERCASE, RED, AND BOLD

→ Recommended negotiation tactic: [tactic name]

→ Application: [how to apply it]

→ Impact: [tangible effect on leverage or outcome]

Example:

▶ REBATE ONLY ACTIVATES AT 25% ABOVE CURRENT VOLUME – FUNCTIONALLY UNREACHABLE AND CREATES FALSE INCENTIVE

→ Recommended negotiation tactic: Reframing

→ Application: Shift the rebate curve to start at current volume levels with linear increases (e.g. 1% at 48k, 2% at 54k, 3% at 60k).

→ Impact: Transforms unreachable value into usable gain, increases psychological buy-in across your internal team, and pressures supplier to back up incentive structure with real risk-sharing.

Prompt Explanation

This prompt detects deceptive or strategically weak rebate schemes designed to appear generous while being practically unreachable. The tactic of **Reframing** is especially useful here: instead of rejecting the clause outright, you reshape it to match actual buying behavior — gaining negotiation capital without escalating conflict.

This is especially valuable for **foodservice buyers** managing fluctuating volumes and forecasting risk. By bringing rebate logic in line with expected order profiles, you shift the proposal from supplier-led upside to **buyer-aligned gains** — a clear power move that safeguards both margin and trust.

◆ Prompt 14: Detect One-Sided Delivery Risk Allocation

Prompt:

You are a senior procurement analyst and negotiation strategist.

Thoroughly review the supplier proposal.

Identify any **delivery clauses** where the supplier limits their responsibility — such as vague lead times (“typically ships in 7–10 days”), non-binding SLAs, or the absence of penalties for late or partial deliveries.

If such a clause exists, insert one red flag only.

After the red flag, write the explanation in uppercase, bold, and red. Then recommend a negotiation tactic that **shifts risk ownership or creates enforceable accountability**.

Use this format:

▶ EXPLANATION OF THE RISK IN UPPERCASE, RED, AND BOLD

→ Recommended negotiation tactic: [tactic name]

→ Application: [how to apply it]

→ Impact: [tangible effect on leverage or outcome]

Example:

▶ SUPPLIER STATES “TYPICAL” DELIVERY WINDOWS WITHOUT GUARANTEED SLA – RISK OF DELAYS WITH NO REMEDY

→ Recommended negotiation tactic: Conditional Agreement

→ Application: Accept standard lead times only if a service credit applies for delays or if alternative sourcing is permitted after a set breach threshold.

→ Impact: Creates enforceable timelines, redistributes delivery risk, and strengthens buyer control over continuity of supply.

Prompt Explanation

This prompt identifies delivery terms that shift all risk to the buyer. Many foodservice suppliers use vague or soft delivery language, which can leave the buyer exposed — especially in categories like chilled or perishable goods. By applying **Conditional Agreement**, the buyer turns a passive clause into a lever: “We accept your terms — if they are backed by consequences.”

This not only protects operational performance, but also pressures the supplier to improve logistics accuracy, prioritize your account, or offer alternatives — all of which **amplify negotiation leverage without increasing conflict**.

◆ Prompt 15: Multi-Year Volume Commitment Exposure

Prompt:

You are a senior procurement analyst and negotiation strategist.

Read the supplier proposal in full.

Check for any clauses that require multi-year volume commitments — especially those that include penalties for underconsumption or lack clear escape options.

If such a clause is found, insert one red flag only.

After the red flag, write the explanation in uppercase, bold, and red. Then recommend the best negotiation tactic to reduce lock-in risk or create exit leverage.

Use this format:

▶ EXPLANATION OF THE RISK IN UPPERCASE, RED, AND BOLD

→ Recommended negotiation tactic: [tactic name]

→ Application: [how to apply it]

→ Impact: [tangible effect on leverage or outcome]

Example:

▶ MULTI-YEAR VOLUME CLAUSE WITH PENALTIES FOR SHORTFALL – NO CLAUSE FOR TERMINATION OR MARKET PRICE ESCAPE

→ Recommended negotiation tactic: Conditional Agreement

→ Application: Accept the volume condition only if tied to market stability, with exit triggers if price benchmarks deviate by >5%.

→ Impact: Reduces exposure to demand volatility, preserves exit flexibility, and forces supplier to share volume risk.

Prompt Explanation

This prompt detects supplier-imposed **volume commitments** that may appear commercially attractive (e.g. better pricing) but can lock the buyer into rigid contracts with financial penalties. Especially in volatile foodservice markets, demand can fluctuate due to seasonality, customer shifts, or external shocks.

By using **Conditional Agreement**, the buyer doesn't outright reject the commitment — but ties it to measurable conditions (like market pricing, demand thresholds, or performance metrics). This flips the narrative from "*locked in*" to "*agreed if fair*", dramatically increasing bargaining power while maintaining access to volume-based discounts.

◆ Prompt 16: Supplier Substitution & Approval Control

Prompt:

You are a senior procurement analyst and negotiation strategist.

Read the full supplier proposal carefully.

Identify any clauses where the supplier reserves the right to substitute products, raw materials, or logistics partners without prior written approval from the buyer.

If such a clause is found, insert one red flag only.

After the red flag, explain the risk in uppercase, bold, and red. Then recommend the most effective negotiation tactic to regain approval control.

Use this format:

▶ EXPLANATION OF THE RISK IN UPPERCASE, RED, AND BOLD

→ Recommended negotiation tactic: [tactic name]

→ Application: [how to apply it]

→ Impact: [tangible effect on leverage or outcome]

Example:

▶ SUPPLIER MAY SUBSTITUTE PRODUCTS OR LOGISTICS PROVIDERS WITHOUT APPROVAL – RISKS QUALITY ISSUES AND TRACEABILITY LOSS

→ Recommended negotiation tactic: Contractual Gatekeeping

→ Application: Require buyer sign-off for any material substitution or subcontracting; embed audit rights.

→ Impact: Ensures full control over supply chain integrity, preserves food safety standards, and mitigates brand risk.

Prompt Explanation

This prompt flags supplier attempts to retain unilateral control over critical substitutions — a major risk in **foodservice** where traceability, allergen control, and delivery reliability are essential. Unapproved substitutions may introduce inferior ingredients, non-compliant logistics, or audit failure in regulated environments.

The recommended tactic — **Contractual Gatekeeping** — ensures the buyer installs mandatory checkpoints into the contract, regaining control without stalling flexibility. It is especially useful for Chefs Culinar to guarantee **compliance with customer specs**, prevent last-minute surprises, and enforce accountability if quality or logistics fail.

◆ Prompt 17: Volume Commitment Risk Detection

Prompt:

You are a senior procurement analyst and negotiation strategist.

Read the supplier proposal carefully.

Check for any clauses that include **volume commitments**, **minimum order obligations**, or **take-or-pay terms**.

If such a clause is found, insert one red flag only.

After the red flag, write the explanation in uppercase, bold, and red. Then recommend the most effective negotiation tactic to neutralize the supplier's advantage.

Use this format:

► EXPLANATION OF THE RISK IN UPPERCASE, RED, AND BOLD

→ Recommended negotiation tactic: [tactic name]

→ Application: [how to apply it]

→ Impact: [tangible effect on leverage or outcome]

Example:

► PROPOSAL INCLUDES TAKE-OR-PAY VOLUME OBLIGATION WITHOUT FLEXIBILITY CLAUSE – EXPOSES BUYER TO OVERSTOCK AND CASH FLOW RISK

→ Recommended negotiation tactic: Conditional Volume Commitment

→ Application: Tie volume commitment to actual consumption trends or market volatility; introduce escape clauses or tiered bands.

→ Impact: Reduces liability exposure, enables dynamic planning, and strengthens negotiation leverage based on real demand.

Prompt Explanation

This prompt targets **volume commitment traps** that lock buyers into rigid purchasing obligations. In foodservice, such clauses can be especially damaging due to **seasonal shifts**, **spoilage risks**, and **market volatility**. Suppliers may use these terms to **offload inventory risk**, shifting it to the buyer.

The tactic of **Conditional Volume Commitment** counters this by introducing performance-linked terms: purchase volumes only apply if demand is realized or key KPIs are met. This not only protects Chefs Culinar from **overbuying** but also reinforces their **flexibility and negotiation authority** in fluctuating markets.

◆ Prompt 18: Expiry Date Obfuscation Detection

Prompt:

You are a senior procurement analyst and negotiation strategist.

Carefully read the supplier proposal.

Identify whether any **product expiry dates**, **best-before durations**, or **batch aging clauses** are missing, vague, or inconsistently stated across items.

If such ambiguity is detected, insert one red flag only.

After the red flag, write the explanation in uppercase, bold, and red. Then recommend the most effective negotiation tactic to address the information gap.

Use this format:

▶ EXPLANATION OF THE RISK IN UPPERCASE, RED, AND BOLD

→ Recommended negotiation tactic: [tactic name]

→ Application: [how to apply it]

→ Impact: [tangible effect on leverage or outcome]

Example:

▶ EXPIRY DETAILS ARE OMITTED OR VAGUE FOR PERISHABLE ITEMS – INCREASES WASTE RISK AND OBSTRUCTS STOCK ROTATION STRATEGY

→ Recommended negotiation tactic: Pre-Conditioned Compliance

→ Application: Make full expiry date transparency a precondition for contract signature; request item-level documentation before first shipment.

→ Impact: Minimizes spoilage, enhances planning accuracy, and enforces upstream accountability.

Prompt Explanation

This prompt protects buyers from **hidden shelf-life risk**, which is especially critical in **perishable supply chains** like foodservice. Lack of clarity around expiry dates can lead to **excess waste**, **contractual disputes**, or **inventory bottlenecks**.

The **Pre-Conditioned Compliance** tactic puts pressure back on the supplier: unless transparency is met upfront, the deal doesn't close. This enhances Chefs Culinar's **bargaining power**, signals professional standards, and reduces downstream operational risk — particularly relevant for large-volume central warehouses managing multi-country stock rotation.

◆ Prompt 19: Supplier Performance Remedy Clause Analysis

Prompt:

You are a senior procurement analyst and negotiation strategist.

Carefully review the supplier proposal.

Identify whether performance failure remedies (e.g. for late delivery, quality issues, or service lapses) are clearly stated, enforceable, and financial in nature.

If the remedy is vague, non-binding, or limited to "mutual discussion" without financial consequence, insert one red flag only.

After the red flag, write the explanation in uppercase, bold, and red. Then recommend the most effective negotiation tactic to improve the buyer's position.

Use this format:

▶ EXPLANATION OF THE RISK IN UPPERCASE, RED, AND BOLD

→ Recommended negotiation tactic: [tactic name]

→ Application: [how to apply it]

→ Impact: [tangible effect on leverage or outcome]

Example:

▶ REMEDY FOR SERVICE FAILURE IS LIMITED TO 'GOOD FAITH DISCUSSION' – NO FINANCIAL CONSEQUENCES OR PERFORMANCE GUARANTEES

→ Recommended negotiation tactic: Conditional Agreement

→ Application: Accept the clause only if paired with predefined financial penalties or service credits for missed KPIs.

→ Impact: Converts vague language into enforceable accountability, increasing supplier discipline and protecting downstream cost exposure.

Prompt Explanation

This prompt is essential for procurement teams to **defend against supplier**

underperformance. Without a clear, financial remedy clause, buyers like Chefs Culinar risk being exposed to **logistical delays, customer complaints, and hidden costs** — without recourse.

The **Conditional Agreement** tactic empowers the buyer to make supplier flexibility contingent on **measurable compensation**. It transforms soft commitments into **binding incentives**, ensuring supplier accountability and giving procurement a **stronger position** in both initial negotiations and future disputes.

◆ Prompt 20: Volume Commitment Trap Detection

Prompt:

You are a senior procurement analyst and negotiation strategist.

Read the supplier proposal carefully.

Check whether the buyer is expected to commit to fixed or minimum purchase volumes without reciprocal guarantees (e.g. price locks, exclusivity waivers, or capacity assurance from supplier).

If a volume commitment is one-sided or vague, insert one red flag only.

After the red flag, write the explanation in uppercase, bold, and red. Then recommend the most effective negotiation tactic to improve the buyer's position.

Use this format:

▶ EXPLANATION OF THE RISK IN UPPERCASE, RED, AND BOLD

→ Recommended negotiation tactic: [tactic name]

→ Application: [how to apply it]

→ Impact: [tangible effect on leverage or outcome]

Example:

▶ BUYER COMMITS TO MINIMUM VOLUME WITHOUT SUPPLIER GUARANTEE ON PRICE OR ALLOCATION – CREATES UNILATERAL RISK

→ Recommended negotiation tactic: Give-Get Framing

→ Application: Offer volume commitment only in exchange for locked pricing, early access to stock, or cancellation flexibility.

→ Impact: Balances obligation with benefit, reduces exposure to demand fluctuations, and converts commitment into leverage.

Prompt Explanation

This prompt protects the buyer from one-sided volume commitments that **transfer risk without reward**. In foodservice and manufacturing, demand can shift rapidly — and committing to volumes without counter-benefits limits agility and increases financial exposure. The **Give-Get Framing** tactic helps procurement professionals reframe such clauses as a **negotiation currency**. Volume is valuable — but only when it yields guaranteed supplier concessions. This structure ensures that volume terms become **mutually beneficial**, not buyer liabilities.

◆ Prompt 21: Unbalanced Termination Clause Detection

Prompt:

You are a senior procurement analyst and negotiation strategist.

Carefully examine the termination and exit terms in the supplier proposal.

Check whether termination rights are balanced — i.e. whether both parties have equal ability to terminate the agreement under similar conditions and notice periods.

If termination terms are unilateral or favor the supplier (e.g. supplier can exit freely, buyer cannot), insert one red flag only.

After the red flag, write the explanation in uppercase, bold, and red. Then recommend the most effective negotiation tactic to restore balance.

Use this format:

▶ EXPLANATION OF THE RISK IN UPPERCASE, RED, AND BOLD

→ Recommended negotiation tactic: [tactic name]

→ Application: [how to apply it]

→ Impact: [tangible effect on leverage or outcome]

Example:

▶ SUPPLIER MAY TERMINATE WITH 30 DAYS' NOTICE, BUT BUYER IS BOUND FOR 12 MONTHS
– CREATES POWER IMBALANCE AND OPERATIONAL RISK

→ Recommended negotiation tactic: Reciprocity Enforcement

→ Application: Demand symmetrical notice periods or introduce early termination clauses for the buyer with pro-rated penalties.

→ Impact: Reduces risk of sudden supply disruption, improves contingency planning, and strengthens negotiation equity.

Prompt Explanation

This prompt identifies **asymmetrical exit clauses** that undermine the buyer's flexibility and expose Chefs Culinar to supply instability or strategic lock-in. In a volatile sourcing environment, buyers must retain **controlled exits** to adapt to market shifts, cost spikes, or quality failures.

The **Reciprocity Enforcement** tactic is essential in these scenarios — it restores fairness by ensuring both parties are equally accountable. This structure **prevents supplier overreach**, mitigates dependency risk, and reinforces professional parity in high-stakes agreements.

◆ Prompt 22: Volume Commitment Trap Detection

Prompt:

You are a senior procurement analyst and negotiation strategist.

Carefully read the supplier proposal and identify any clauses related to volume commitments, minimum order quantities, or take-or-pay terms.

Check whether these commitments are tied to aggressive penalties, unrealistic forecasts, or lack of flexibility.

If such a condition exists, insert one red flag only.

After the red flag, write the explanation in uppercase, bold, and red. Then recommend the most effective negotiation tactic to reduce exposure.

Use this format:

▶ EXPLANATION OF THE RISK IN UPPERCASE, RED, AND BOLD

→ Recommended negotiation tactic: [tactic name]

→ Application: [how to apply it]

→ Impact: [tangible effect on leverage or outcome]

Example:

▶ CONTRACT INCLUDES FIXED VOLUME TARGETS WITH PENALTIES BUT NO FORECAST FLEXIBILITY – RISKS OVERSTOCK AND FINANCIAL EXPOSURE

→ Recommended negotiation tactic: Conditional Agreement

→ Application: Accept fixed volumes only if supplier agrees to carry surplus risk or allow quarterly forecast revisions.

→ Impact: Reduces inventory pressure, limits downside risk, and ties commitment to supplier performance.

Prompt Explanation

This prompt targets **volume traps** — supplier-imposed volume obligations that lock buyers into inflexible, potentially damaging commitments. In foodservice, where demand can shift rapidly, rigid volume terms can lead to **overstock, waste, and financial penalties**.

The **Conditional Agreement** tactic neutralizes this risk by linking buyer commitment to reciprocal conditions — such as flexibility in forecast revision, surplus buyback, or shared risk.

This ensures volume-based clauses are **mutually accountable**, not unilaterally imposed.

◆ Prompt 23: Hidden Bundling Across Product Tiers

Prompt:

You are a senior procurement analyst and negotiation strategist.

Read the supplier proposal and check for bundling of prices, rebates, or freight terms across different product classes or tiers (e.g. combining premium and commodity SKUs).

Determine if this bundling obscures true performance, pricing, or margin by preventing item-level cost traceability.

If such bundling exists, insert one red flag only.

After the red flag, write the explanation in uppercase, bold, and red. Then recommend the most effective negotiation tactic to dismantle the bundling and improve transparency.

Use this format:

▶ EXPLANATION OF THE RISK IN UPPERCASE, RED, AND BOLD

→ Recommended negotiation tactic: [tactic name]

→ Application: [how to apply it]

→ Impact: [tangible effect on leverage or outcome]

Example:

▶ FREIGHT AND REBATES ARE BUNDLED ACROSS HIGH- AND LOW-VALUE SKUS – TRUE UNIT COSTS ARE HIDDEN AND DISTORTED

→ Recommended negotiation tactic: Unbundling

→ Application: Request separate line-item freight and rebate structures by product class; reject average-based terms.

→ Impact: Increases cost transparency, restores control over margin analysis, and enables SKU-level optimization.

Prompt Explanation

This prompt exposes supplier tactics that **blur cost visibility** by aggregating terms across product types — a common issue in foodservice (e.g. blending specialty meats with bulk frozen goods). It undermines the buyer's ability to identify **true cost drivers** or assess **SKU-specific profitability**.

The **Unbundling** tactic compels suppliers to separate pricing, logistics, and rebate structures per product class, forcing **granular accountability**. This precision empowers procurement to challenge margin padding, improve comparability, and support **category-based sourcing strategies**.

◆ Prompt 24: Expiry Trap and Contract Renewal Risk

Prompt:

You are a senior procurement analyst and negotiation strategist.

Carefully review the supplier proposal for any **clause related to contract duration, renewal, or termination**.

Detect if automatic renewal, unilateral extension rights, or unclear termination windows are present.

If such a clause exists, insert one red flag only.

After the red flag, write the explanation in uppercase, bold, and red. Then recommend the best negotiation tactic to regain exit flexibility.

Use this format:

▶ EXPLANATION OF THE RISK IN UPPERCASE, RED, AND BOLD

→ Recommended negotiation tactic: [tactic name]

→ Application: [how to apply it]

→ Impact: [tangible effect on leverage or outcome]

Example:

▶ CONTRACT AUTO-RENEWES WITHOUT CLEAR TERMINATION NOTICE – RISKS LOCK-IN AT CURRENT RATES AND LIMITS FUTURE COMPETITION

→ Recommended negotiation tactic: Sunset Provision

→ Application: Add a fixed end date with mandatory re-tender trigger; require explicit re-signature.

→ Impact: Restores negotiation power, avoids passive rollover, and enables structured supplier performance review.

Prompt Explanation

This prompt highlights clauses that silently **extend supplier relationships** — often at unchanged or unfavorable conditions. Auto-renewals and unilateral extensions are rarely monitored but can **lock buyers into poor terms** or **delay cost improvements**.

The **Sunset Provision** tactic introduces a contractual “expiry signal” that forces renegotiation or re-tendering, preventing **strategic inertia**. It's especially powerful when tied to performance metrics, enabling **structured renegotiation with leverage** instead of passive continuation.

◆ Prompt 25: Supplier Exclusivity Clause Detection and Tactical Breakout

Prompt:

You are a senior procurement analyst and negotiation strategist.

Carefully read the full supplier proposal.

Identify any clauses that grant the supplier exclusivity — whether for a category, region, product line, or customer segment.

If an exclusivity clause is found, insert one red flag only.

After the red flag, write the explanation in uppercase, bold, and red. Then recommend the best negotiation tactic to neutralize or dilute the exclusivity.

Use this format:

▶ EXPLANATION OF THE RISK IN UPPERCASE, RED, AND BOLD

→ Recommended negotiation tactic: [tactic name]

→ Application: [how to apply it]

→ Impact: [tangible effect on leverage or outcome]

Example:

▶ SUPPLIER HAS EXCLUSIVE RIGHTS FOR CATEGORY X – BLOCKS COMPETITIVE SOURCING AND REDUCES PRICE PRESSURE

→ Recommended negotiation tactic: Conditional Exclusivity

→ Application: Allow exclusivity only if supplier meets performance benchmarks (e.g. price parity, delivery SLA, innovation roadmap).

→ Impact: Creates performance-linked accountability while preserving optionality to switch if conditions fail.

Prompt Explanation

This prompt targets supplier-side exclusivity clauses that **limit buyer freedom** and **block competitive tension**. Such clauses are often buried in legal sections or attached to loyalty incentives.

The **Conditional Exclusivity** tactic reframes exclusivity as a privilege, not a right — awarded only if the supplier performs. It restores **procurement leverage** by making exclusivity conditional on concrete KPIs (e.g. cost benchmarks, service levels). If unmet, the clause dissolves — enabling the buyer to resume competitive sourcing.

◆ Prompt 1: Prüfung der Margenkonsistenz

Prompt

Du bist ein leitender Einkaufsanalyst.

Lies das vollständige Lieferantenangebot sorgfältig.

Extrahiere jede Produktzeile mit Einzelpreis, Menge (oder Volumen) und Gesamtbetrag.

Berechne für jede Zeile, ob Einzelpreis $\times$ Menge mit dem angegebenen Zeilengesamtbetrag übereinstimmt.

Wenn eine Abweichung von mehr als 1 % festgestellt wird, füge **nur eine** Red Flag ein.

Nach der Red Flag gib die Erklärung in **GROSSBUCHSTABEN, FETT UND ROT** aus.

Verwende folgendes Format:

▶ ERKLÄRUNG DES RISIKOS IN GROSSBUCHSTABEN, FETT UND ROT

Beispiel:

▶ ZEILENGESAMT WEICHT VOM BERECHNETEN WERT AB – EINZELPREIS $\times$ MENGE $\neq$ ANGEGEBENER BETRAG – POTENZIELLE FINANZIELLE UNSTIMMIGKEIT

Prompt-Erklärung

Dieser Prompt überprüft, ob die berechneten Gesamtwerte in einem Lieferantenangebot mit den angegebenen Zeilensummen übereinstimmen. Er erkennt finanzielle Unstimmigkeiten durch Rundungsfehler, manuelle Eingabefehler oder absichtliche Margenanpassungen. Die Kennzeichnung erfolgt nur einmal pro Inkonsistenz, um eine fokussierte Analyse zu ermöglichen. So erhält der Einkäufer sofort einen Hinweis auf potenzielle Verhandlungsrisiken oder versteckte Manipulationen in der Angebotsstruktur.

◆ Prompt 2: Prüfung der Frachtklausel-Integrität

Prompt

Du bist ein leitender Einkaufsanalyst.

Lies das vollständige Lieferantenangebot sorgfältig.

Suche nach allen Formulierungen im Zusammenhang mit Fracht, Versand, Logistik, Lieferkosten oder Palettenrouting.

Überprüfe, ob die Frachtkosten klar pro Position ausgewiesen oder pauschal über Warengruppen hinweg gebündelt sind.

Wenn die Frachtkosten gebündelt oder unklar dargestellt sind, füge nur eine Red Flag ein.

Nach der Red Flag gib die Erklärung in GROSSBUCHSTABEN, FETT UND ROT aus.

Verwende folgendes Format:

▶ ERKLÄRUNG DES RISIKOS IN GROSSBUCHSTABEN, FETT UND ROT

Beispiel:

▶ FRACHTKOSTEN WERDEN ÜBER WARENGRUPPEN GEBÜNDELT – KOSTENTRANSPARENZ FEHLT UND KANN VERSTECKTE MARGENAUSWEITUNG BEDEUTEN

Prompt-Erklärung

Dieser Prompt überprüft, ob die Frachtkosten im Angebot eindeutig und positionsbezogen ausgewiesen sind. Werden sie pauschal gebündelt, kann dies die Nachvollziehbarkeit einzelner Kostenpositionen erschweren und verborgene Margenaufschläge ermöglichen. Die klare Kennzeichnung mit nur einer Red Flag lenkt den Fokus auf potenzielle Kostenverschleierung und hilft dem Einkaufsteam, gezielte Nachfragen zu stellen und bessere Verhandlungstransparenz herzustellen.

◆ Prompt 3: Erkennung von Währungsinkonsistenzen

Prompt

Du bist ein leitender Einkaufsanalyst.

Lies das vollständige Lieferantenangebot aufmerksam durch.

Identifiziere alle monetären Angaben wie Einzelpreise, Rabatte, Zuschläge und Gesamtsummen.

Überprüfe, ob alle Beträge in derselben Währung angegeben sind.

Wenn innerhalb eines Abschnitts unterschiedliche Währungen verwendet werden (z. B. Preise in EUR, Rabatte in SEK), füge nur eine Red Flag ein.

Nach der Red Flag gib die Erklärung in GROSSBUCHSTABEN, FETT UND ROT aus.

Verwende folgendes Format:

▶ **ERKLÄRUNG DES RISIKOS IN GROSSBUCHSTABEN, FETT UND ROT**

Beispiel:

▶ **RABATT WIRD IN SEK ANGEGEBEN, WÄHREND DIE PREISE IN EUR LAUTEN – WÄHRUNGSSCHWANKUNGEN GEFÄHRDEN DIE KOSTENKONTROLLE UND SPARENSTRANSparenZ**

Prompt-Erklärung

Dieser Prompt prüft, ob alle monetären Elemente im Lieferantenangebot in einer einheitlichen Währung angegeben sind. Währungsinkonsistenzen – etwa wenn Rabatte in einer anderen Währung als die Preise angegeben werden – können zu unklarer Kostenbewertung und unerwarteten Wechselkursrisiken führen. Diese Red Flag macht potenzielle finanzielle Unsicherheiten sichtbar, bevor Verhandlungen starten, und hilft dem Einkaufsteam von Chefs Culinar, vollständige Transparenz über echte Einsparungen und Vergleichbarkeit zu wahren.

◆ Prompt 4: Erkennung schwacher Vertragsstrafen und Sanktionsklauseln

Prompt

Du bist ein leitender Einkaufsanalyst.

Scanne das gesamte Lieferantenangebot nach Formulierungen zu Vertragsstrafen, verspäteter Lieferung, Service-Level-Vereinbarungen (SLAs) oder Durchsetzungsmechanismen.

Identifiziere schwammige oder unverbindliche Klauseln (z. B. „nach Einzelfallprüfung“, „nicht-finanzielle Abhilfe“, „nach bestem Bemühen“).

Wenn solche Formulierungen vorhanden sind, füge nur eine Red Flag ein.

Nach der Red Flag gib die Erklärung in GROSSBUCHSTABEN, FETT UND ROT aus.

Verwende folgendes Format:

▶ **ERKLÄRUNG DES RISIKOS IN GROSSBUCHSTABEN, FETT UND ROT**

Beispiel:

▶ **LIEFERVERZÖGERUNGEN WERDEN „NACH EINZELFALLPRÜFUNG“ BEHANDELT – KEINE VERBINDLICHEN STRAFEN – SCHWACHE VERHANDLUNGSPOSITION**

Prompt-Erklärung

Dieser Prompt erkennt schwache oder unklare Klauseln im Bereich Vertragsstrafen und Leistungsversprechen. Lieferanten verwenden oft vage Formulierungen, um sich vor haftbaren Verpflichtungen zu schützen. Für Chefs Culinar bedeutet dies ein erhöhtes Risiko bei Leistungsversagen – etwa bei verspäteter Lieferung oder Nichterfüllung von Service-Level-Zusagen. Durch die Markierung solcher Klauseln mit einer klaren Red Flag wird deutlich, wo der Vertrag gestärkt werden muss, um einkäuferseitige Kontrolle und vertragliche Durchsetzbarkeit sicherzustellen.

◆ Prompt 5: Erkennung strategischer Hebel-Klauseln

Prompt

Du bist ein leitender Einkaufsanalyst.

Lies das vollständige Lieferantenangebot sorgfältig.

Suche nach Klauseln, die strategische Risiken oder Hebelwirkungen erzeugen – z. B. Exklusivitätsvereinbarungen, automatische Vertragsverlängerungen, einseitige Verlängerungsrechte oder vage Rückvergütungsauslöser.

Wenn eine solche Klausel vorhanden ist, füge nur eine Red Flag ein.

Nach der Red Flag gib die Erklärung in GROSSBUCHSTABEN, FETT UND ROT aus.

Verwende folgendes Format:

▶ **ERKLÄRUNG DES RISIKOS IN GROSSBUCHSTABEN, FETT UND ROT**

Beispiel:

▶ **VERTRAG ENTHÄLT AUTOMATISCHE VERLÄNGERUNG OHNE KÜNDIGUNGSFRIST – ERHÖHT RISIKO DER ABHÄNGIGKEIT UND SCHWÄCHT VERHANDLUNGSMACHT**

Prompt-Erklärung

Dieser Prompt hilft dabei, Vertragsklauseln zu identifizieren, die langfristig die Verhandlungsposition des Käufers schwächen – insbesondere durch automatische Verlängerungen, Exklusivitätsbindungen oder unklare Rückvergütungskriterien. Für Chefs Culinar ist es entscheidend, solche Klauseln frühzeitig zu erkennen, da sie die Flexibilität im Einkauf einschränken und die Möglichkeit reduzieren, auf Marktveränderungen oder Leistungsprobleme zu reagieren. Die Red Flag stellt sicher, dass solche strategischen Risiken klar hervorgehoben und verhandlungsseitig adressiert werden können.

◆ Prompt 6: Überprüfung der Währungskonsistenz

Prompt

Du bist ein leitender Einkaufsanalyst.

Lies das vollständige Lieferantenangebot sorgfältig.

Identifiziere alle Geldbeträge: Stückpreise, Rabatte, Zuschläge und Gesamtsummen.

Prüfe, ob alle Werte in derselben Währung angegeben sind.

Wenn mehrere Währungen verwendet werden (z. B. Preise in EUR, Rückvergütung in SEK), füge nur eine Red Flag ein.

Nach der Red Flag gib die Erklärung in GROSSBUCHSTABEN, FETT UND ROT aus.

Verwende folgendes Format:

▶ **ERKLÄRUNG DES RISIKOS IN GROSSBUCHSTABEN, FETT UND ROT**

Beispiel:

▶ **RÜCKVERGÜTUNG IN SEK, WÄHREND PREISE IN EUR – FX-RISIKO UND ERSCHWERTE KOSTENTRANSparenZ**

Prompt-Erklärung

Dieser Prompt stellt sicher, dass alle finanziellen Angaben im Lieferantenangebot währungstechnisch konsistent sind. Währungsabweichungen können zu Unsicherheiten bei der Budgetierung und zu unerwarteten Kosten durch Wechselkursvolatilität führen. Für Chefs Culinar ist diese Prüfung besonders relevant bei internationalen Angeboten, um Vergleichbarkeit und Klarheit in der Preisstruktur zu gewährleisten. Die Red Flag macht potenzielle FX-Risiken sichtbar, bevor es zu Vertragsbindungen kommt.

◆ Prompt 7: Erkennung von Volumenbindungsfallen

Prompt

Du bist ein leitender Einkaufsanalyst.

Lies das vollständige Lieferantenangebot sorgfältig.

Suche nach Klauseln zu Volumenschwellen, Mindestabnahmemengen oder gestaffelten Rückvergütungen.

Bewerte, ob diese Verpflichtungen einseitig sind oder an vage Vorteile geknüpft sind.

Wenn eine solche Klausel ein Ungleichgewicht oder versteckte Bindung erzeugt, füge nur eine Red Flag ein.

Nach der Red Flag gib die Erklärung in GROSSBUCHSTABEN, FETT UND ROT aus.

Verwende folgendes Format:

▶ **ERKLÄRUNG DES RISIKOS IN GROSSBUCHSTABEN, FETT UND ROT**

Beispiel:

▶ **RÜCKVERGÜTUNG WIRD ERST AB 50.000 EINHEITEN GEWÄHRT – KEINE GARANTIE BEI GERINGEREN MENGEN, ABER VERTRAGLICHE BINDUNG AN LIEFERANT**

Prompt-Erklärung

Dieser Prompt erkennt Klauseln, die scheinbare Anreize (z. B. Rückvergütungen oder Boni) an schwer erreichbare Volumenbedingungen knüpfen. Solche Bedingungen können Chefs Culinar strategisch einschränken, insbesondere bei saisonalen oder volatilen Beschaffungsmengen.

Durch frühzeitiges Aufdecken solcher Fallen wird verhindert, dass das Einkaufsteam in unvorteilhafte Mengenzusagen gedrängt wird, ohne dafür realisierbare Gegenleistungen zu erhalten. Ziel ist es, Flexibilität zu bewahren und den Einkaufsspielraum zu schützen.

◆ Prompt 8: Erkennung von Währungsinkonsistenzen mit Risikohinweis

Prompt

Du bist ein leitender Einkaufsanalyst.

Lies das gesamte Lieferantenangebot sorgfältig.

Identifiziere alle Geldbeträge – einschließlich Produktpreise, Zuschläge, Rabatte und Vertragsstrafen.

Prüfe, ob sie in verschiedenen Währungen angegeben sind (z. B. Preis in EUR, Rabatt in SEK).

Wenn eine Währungsinkonsistenz festgestellt wird, füge nur eine Red Flag ein.

Nach der Red Flag gib die Erklärung in GROSSBUCHSTABEN, FETT UND ROT aus.

Verwende folgendes Format:

▶ **ERKLÄRUNG DES RISIKOS IN GROSSBUCHSTABEN, FETT UND ROT**

Beispiel:

▶ **RABATT IST IN SEK, WÄHREND DER BASISPREIS IN EUR ANGEZEIGT IST – WECHSELKURSSCHWANKUNGEN MACHEN DIE WERTIGKEIT UNSICHER**

Prompt-Erklärung

Dieser Prompt überprüft, ob alle finanziellen Bedingungen eines Angebots in derselben Währung angegeben sind. Unterschiedliche Währungen innerhalb eines Angebots erschweren die Vergleichbarkeit, erhöhen das Risiko von Wechselkursverlusten und können den wahren Wert von Rabatten oder Boni verschleiern. Besonders bei internationalen Lieferantenbeziehungen – wie sie bei Chefs Culinar auftreten – ist diese Prüfung entscheidend für die finanzielle Transparenz und zur Vermeidung versteckter Margenverluste.

◆ **Prompt 9: Prüfung auf Vollständigkeit der Compliance-Klauseln**

Prompt

Du bist ein leitender Einkaufsanalyst.

Lies das vollständige Lieferantenangebot sorgfältig durch.

Suche nach allen Verweisen auf Compliance, Standards, Zertifizierungen oder gesetzliche Anforderungen.

Überprüfe, ob notwendige Zertifikate (z. B. HACCP, ISO, BRC, IFS, GlobalG.A.P. etc.) explizit genannt und gültig sind.

Wenn die Compliance-Aussagen vage, unvollständig oder nicht verifizierbar sind, füge nur eine Red Flag ein.

Nach der Red Flag gib die Erklärung in GROSSBUCHSTABEN, FETT UND ROT aus.

Verwende folgendes Format:

▶ **ERKLÄRUNG DES RISIKOS IN GROSSBUCHSTABEN, FETT UND ROT**

Beispiel:

▶ **KONFORMITÄTSANGABEN SIND ALLGEMEIN GEHALTEN – KEINE ZERTIFIKATE ODER NACHWEISE ZU LEBENSMITTELSICHERHEIT ENTHALTEN**

Prompt-Erklärung

Dieser Prompt stellt sicher, dass die Compliance-Aussagen im Angebot durch konkrete und überprüfbare Nachweise gestützt werden. Besonders im Bereich Foodservice ist regulatorische Konformität ein zentrales Kriterium für Produktsicherheit und Haftung. Vage Aussagen ohne Belege erhöhen das Risiko für Rückrufe, Auditausfälle oder rechtliche Konsequenzen. Der Prompt signalisiert, ob der Lieferant vertrauenswürdige Standards einhält – ein entscheidender Faktor für Chefs Culinar bei der Auswahl risikoarmer Partner.

◆ **Prompt 10: Konsistenzprüfung der Währungsangaben und FX-Risiko-Erkennung**

Prompt

Du bist ein leitender Einkaufsanalyst.

Lies das vollständige Lieferantenangebot sorgfältig.

Überprüfe, ob alle monetären Angaben (Einheitspreise, Rabatte, Zuschläge, Zahlungsbedingungen) in einer einheitlichen Währung dargestellt sind.

Wenn mehrere Währungen verwendet werden (z. B. Preise in EUR, Rabatte in SEK), füge nur eine Red Flag ein.

Nach der Red Flag gib die Erklärung in GROSSBUCHSTABEN, FETT UND ROT aus.

Verwende folgendes Format:

▶ **ERKLÄRUNG DES RISIKOS IN GROSSBUCHSTABEN, FETT UND ROT**

Beispiel:

▶ **RABATT IST IN SEK ANGEZEIGT, WÄHREND DER BASISPREIS IN EUR IST – FX-SCHWANKUNGEN ERZEUGEN UNSICHERHEIT BEI DER SPARENBERECHNUNG**

Prompt-Erklärung

Dieser Prompt prüft die Kohärenz der verwendeten Währungen im Lieferantenangebot.

Uneinheitliche Währungsangaben führen zu Intransparenz bei der Bewertung von Gesamtkosten und erschweren die Vergleichbarkeit. Zudem besteht ein reales Risiko durch

Wechselkursschwankungen, das zu Budgetabweichungen oder Verhandlungsnachteilen führen kann. Für international agierende Einkaufsteams wie bei Chefs Culinar ist Währungskonsistenz essenziell, um Preisvorteile korrekt zu identifizieren und FX-Risiken proaktiv zu minimieren.

◆ Prompt 11: Verhandlungstaktiken basierend auf Vertragsrisiken

Prompt

Du bist ein leitender Einkaufsanalyst und Verhandlungsstrategie.

Lies das vollständige Lieferantenangebot.

Identifiziere Klauseln, die die Verhandlungsposition schwächen – etwa einseitige Vertragsstrafen, vage Service-Level-Vereinbarungen (SLAs), unverbindliche Zusagen oder Rabatte mit unklaren Bedingungen.

Wenn eine solche Klausel gefunden wird, füge nur eine Red Flag ein.

Nach der Red Flag gib die Erklärung in GROSSBUCHSTABEN, FETT UND ROT aus.

Empfehle anschließend die wirksamste Verhandlungstaktik zur Gegenmaßnahme – inklusive Anwendung und zu erwartendem Effekt.

Verwende folgendes Format:

▶ **ERKLÄRUNG DES RISIKOS IN GROSSBUCHSTABEN, FETT UND ROT**

→ Empfohlene Verhandlungstaktik: [Taktikname]

→ Anwendung: [wie sie anzuwenden ist]

→ Wirkung: [konkreter Einfluss auf Verhandlungsmacht oder Ergebnis]

Beispiel:

▶ **RABATT IST AN UNKLARE WACHSTUMSMETRIKEN GEKNÜPFT – NICHT NACHVOLLZIEHBAR, OB ER JEMALS GREIFT**

→ Empfohlene Verhandlungstaktik: Reframing

→ Anwendung: Rabatt als Grundnachlass mit wachstumsabhängigen Zusatzboni neu positionieren; klare Volumenbänder nachfordern.

→ Wirkung: Verringert Unklarheit, wandelt weichen Wert in harte Einsparung um und erhöht Kostenkontrolle.

Prompt-Erklärung

Dieser Prompt identifiziert Angebotsklauseln, die die Verhandlungsposition des Einkäufers untergraben – etwa durch Unsicherheit, Unverbindlichkeit oder einseitige Vorteile.

Er schlägt für jeden Fall eine passende Verhandlungstechnik vor, z. B.:

- **Reframing:** Umdeutung vager Bedingungen in konkrete, überprüfbare Vorgaben (z. B. „bei Marktanteilssteigerung“ → feste Volumenstaffeln).
- **Anker setzen:** Bei aggressiven Standardwerten (z. B. automatische Verlängerung) einen neuen Referenzwert setzen (z. B. jährliche Rabattüberprüfung).
- **Konditionale Zustimmung:** Klausel nur akzeptieren, wenn der Lieferant im Gegenzug Vorteile bietet (z. B. schnellere Lieferung bei Exklusivität).

Ziel ist es, die AI nicht nur zur Risikoerkennung, sondern auch als taktisches Instrument zur Stärkung der Verhandlungsmacht zu nutzen – genau dort, wo es zählt.

◆ **Prompt 12: SLA-Risikoanalyse (Service-Level-Agreement)**

Prompt

Du bist ein leitender Einkaufsanalyst.

Lies das vollständige Lieferantenangebot sorgfältig durch.

Identifiziere alle Service-Level-Vereinbarungen (SLAs), einschließlich Lieferzeiten, Verfügbarkeitsgarantien oder Reaktionsfristen.

Prüfe, ob diese SLAs konkret, messbar und einklagbar formuliert sind.

Wenn eine SLA vage, einseitig oder ohne definierte Konsequenzen bei Nichterfüllung ist, füge nur eine Red Flag ein.

Nach der Red Flag gib die Erklärung in GROSSBUCHSTABEN, FETT UND ROT aus.

Verwende folgendes Format:

▶ **ERKLÄRUNG DES RISIKOS IN GROSSBUCHSTABEN, FETT UND ROT**

Beispiel:

▶ **SLA BEINHÄLTET NUR "BESTE BEMÜHUNGEN" OHNE STRAFEN – KEINE VERBINDLICHE ZUSAGE, ERHÖHT AUSFALLRISIKO**

Prompt-Erklärung

Dieser Prompt prüft, ob die Service-Level-Vereinbarungen im Lieferantenangebot klar, verlässlich und durchsetzbar sind. Vage Begriffe wie „so bald wie möglich“ oder „nach Möglichkeit“ lassen dem Lieferanten Spielraum – zum Nachteil des Käufers.

Fehlende Konsequenzen bei SLA-Verstößen erschweren es, bei Verspätungen, Ausfällen oder Qualitätsproblemen rechtzeitig und wirksam zu reagieren.

Besonders im Foodservice- und Produktionsumfeld, wo Lieferverzögerungen unmittelbar operative Prozesse gefährden, ist eine klare, sanktionierte SLA-Struktur entscheidend.

Dieser Prompt hilft, schwache Formulierungen zu erkennen – sodass der Einkäufer gezielt auf präzise Liefergarantien und messbare Leistungskennzahlen bestehen kann.

◆ **Prompt 13: Erkennung und Umstrukturierung von unrealistischen Mengenvorgaben**

Prompt

Du bist ein leitender Einkaufsanalyst und Verhandlungsstrategie.

Lies das vollständige Lieferantenangebot sorgfältig.

Überprüfe, ob volumenbasierte Anreize an unrealistisch hohe oder stark rückgelagerte Schwellen geknüpft sind – z. B. „3 % Rabatt ab 60.000 Einheiten“, obwohl das aktuelle Volumen bei 48.000 liegt.

Wenn eine solche Klausel vorliegt, füge nur eine Red Flag ein.

Nach der Red Flag gib die Erklärung in GROSSBUCHSTABEN, FETT UND ROT aus.

Empfehle anschließend die beste Verhandlungstaktik, um den Anreiz realistisch und nutzbar umzugestalten.

Verwende folgendes Format:

▶ **ERKLÄRUNG DES RISIKOS IN GROSSBUCHSTABEN, FETT UND ROT**

→ Empfohlene Verhandlungstaktik: [Taktikname]

→ Anwendung: [wie man sie anwendet]

→ Wirkung: [konkreter Effekt auf Verhandlungsmacht oder Ergebnis]

Beispiel:

▶ **RABATT GREIFT ERST BEI +25 % ÜBER DEM IST-VOLUMEN – DE-FAKTO UNERREICHBAR UND WIRKT WIE EIN SCHEINANREIZ**

→ Empfohlene Verhandlungstaktik: Reframing

→ Anwendung: Rabattstaffel so verschieben, dass sie beim aktuellen Volumen beginnt – z. B. 1 % bei 48k, 2 % bei 54k, 3 % bei 60k.

→ Wirkung: Wandelt unerreichbare Boni in tatsächlichen Mehrwert um, erhöht interne Akzeptanz und zwingt den Lieferanten zu fairer Risikoteilung.

Prompt-Erklärung

Dieser Prompt entlarvt trügerische Rabattstrukturen, die großzügig erscheinen, aber praktisch unerreichbar sind. Reframing ist hier die zentrale Taktik: Statt die Klausel abzulehnen, wird sie umdefiniert – zugunsten realistischer Einkaufsmengen.

Besonders im Foodservice, wo Volumina saisonal schwanken, schützt dieser Prompt vor falscher Motivation und überhöhten Forecasts. Er gibt dem Einkäufer eine strukturierte Methode, um scheinbare Vorteile in tatsächlich nutzbare Konditionen umzuwandeln – mit minimalem Konflikt, aber maximaler Hebelwirkung.

◆ **Prompt 14: Erkennung einseitiger Lieferverantwortung**

Prompt

Du bist ein leitender Einkaufsanalyst und Verhandlungsstrategie.

Überprüfe das gesamte Lieferantenangebot sorgfältig.

Identifiziere alle Klauseln zur Lieferung, bei denen der Lieferant seine Verantwortung einschränkt – z. B. vage Lieferzeiten („in der Regel innerhalb von 7–10 Tagen“), nicht verbindliche SLAs oder das Fehlen von Sanktionen bei Verspätungen oder Teilmengen. Wenn eine solche Klausel vorhanden ist, füge nur eine Red Flag ein.

Nach der Red Flag gib die Erklärung in GROSSBUCHSTABEN, FETT UND ROT aus.

Empfehle anschließend die wirksamste Verhandlungstaktik, um die Risikoverteilung zu korrigieren oder Durchsetzbarkeit zu schaffen.

Verwende folgendes Format:

▶ **ERKLÄRUNG DES RISIKOS IN GROSSBUCHSTABEN, FETT UND ROT**

→ Empfohlene Verhandlungstaktik: [Taktikname]

→ Anwendung: [wie man sie anwendet]

→ Wirkung: [konkreter Effekt auf Verhandlungsmacht oder Ergebnis]

Beispiel:

▶ **LIEFERZEITEN SIND NUR „RICHTWERTE“ OHNE SLA – HOHES RISIKO FÜR VERSPÄTUNGEN OHNE ABHILFEMÖGLICHKEITEN**

→ Empfohlene Verhandlungstaktik: Conditional Agreement

→ Anwendung: Akzeptiere Standardlieferzeiten nur, wenn Ausgleichszahlungen für Verspätungen vorgesehen sind oder alternative Bezugsquellen bei SLA-Verletzung erlaubt werden.

→ Wirkung: Erzwingt belastbare Lieferfristen, verlagert Risiko anteilig auf den Lieferanten und erhöht Versorgungssicherheit.

Prompt-Erklärung

Dieser Prompt erkennt Formulierungen, mit denen Lieferanten die Lieferverantwortung verwässern. Im Foodservice kann das fatale Folgen haben – etwa bei verderblicher Ware oder engen Zeitfenstern.

Die vorgeschlagene Taktik „Conditional Agreement“ (Bedingtes Einverständnis) verwandelt ein passives Risiko in einen aktiven Hebel: Der Einkäufer akzeptiert die Klausel nur, wenn sie mit konkreten Konsequenzen gekoppelt wird. Dies verbessert die Position des Käufers, reduziert operative Störungen und signalisiert dem Lieferanten: Verlässlichkeit ist verhandelbar – aber nicht optional.

◆ **Prompt 15: Risikoanalyse bei mehrjährigen Mengenzusagen**

Prompt

Du bist ein leitender Einkaufsanalyst und Verhandlungsstrategie.

Lies das gesamte Lieferantenangebot sorgfältig.

Identifiziere alle Klauseln, die eine mehrjährige Mengenzusage beinhalten – insbesondere solche mit Strafzahlungen bei Nichterfüllung oder ohne klare Ausstiegsmöglichkeiten.

Wenn eine solche Klausel vorhanden ist, füge nur eine Red Flag ein.

Nach der Red Flag gib die Erklärung in GROSSBUCHSTABEN, FETT UND ROT aus.

Empfehle anschließend die wirksamste Verhandlungstaktik zur Risikoreduzierung oder Schaffung von Ausstiegsoptionen.

Verwende folgendes Format:

▶ **ERKLÄRUNG DES RISIKOS IN GROSSBUCHSTABEN, FETT UND ROT**

→ Empfohlene Verhandlungstaktik: [Taktikname]

→ Anwendung: [wie man sie anwendet]

→ Wirkung: [konkreter Effekt auf Verhandlungsmacht oder Ergebnis]

Beispiel:

▶ **LANGFRISTIGE MENGENZUSAGE MIT VERTRAGSSTRAFEN UND OHNE KÜNDIGUNGSKLAUSEL – ERHÖHT RISIKO BEI MARKTÄNDERUNGEN UND NACHFRAGESCHWANKUNGEN**

→ Empfohlene Verhandlungstaktik: Conditional Agreement

→ Anwendung: Akzeptiere Mengenzusagen nur, wenn sie an Marktpreise gekoppelt sind und Ausstieg bei Preisabweichungen >5 % möglich ist.

→ Wirkung: Vermeidet starre Bindungen, schützt vor Nachfrageschwankungen und zwingt den Lieferanten zur Risikoübernahme.

Prompt-Erklärung

Dieser Prompt deckt Vertragsklauseln auf, die eine langfristige Bindung an Volumina ohne Flexibilität erzwingen. In der Foodservice-Branche ist dies besonders kritisch, da Nachfrage stark saisonal und volatil ist.

Die Taktik des „Conditional Agreement“ erlaubt es, scheinbar festgelegte Verpflichtungen in dynamische Abmachungen zu verwandeln. Die Mengenbindung wird nicht abgelehnt, sondern an faire Bedingungen geknüpft (z. B. Preisstabilität oder Abnahmebandbreiten). Dadurch wird Verhandlungsspielraum geschaffen, ohne die potenziellen Vorteile wie Preisnachlässe aufzugeben.

◆ **Prompt 16: Kontrolle über Lieferanten-Substitutionen und Freigabeprozesse**

Prompt

Du bist ein leitender Einkaufsanalyst und Verhandlungsstrategie.

Lies das vollständige Lieferantenangebot sorgfältig.

Identifiziere alle Klauseln, in denen sich der Lieferant das Recht vorbehält, Produkte, Rohstoffe oder Logistikpartner ohne vorherige schriftliche Zustimmung des Käufers zu ersetzen.

Wenn eine solche Klausel vorhanden ist, füge nur eine Red Flag ein.

Nach der Red Flag gib die Erklärung in GROSSBUCHSTABEN, FETT UND ROT aus.

Empfehle dann die wirksamste Verhandlungstaktik, um die Kontrolle über diese Freigaben zurückzugewinnen.

Verwende folgendes Format:

▶ **ERKLÄRUNG DES RISIKOS IN GROSSBUCHSTABEN, FETT UND ROT**

→ Empfohlene Verhandlungstaktik: [Taktikname]

→ Anwendung: [wie man sie anwendet]

→ Wirkung: [konkreter Effekt auf Verhandlungsmacht oder Ergebnis]

Beispiel:

▶ **LIEFERANT DARF OHNE ZUSTIMMUNG PRODUKTE ODER LOGISTIKPARTNER ERSETZEN – RISIKO VON QUALITÄTSVERLUST UND VERLUST DER RÜCKVERFOLGBARKEIT**

→ Empfohlene Verhandlungstaktik: Vertragliche Kontrollrechte (Contractual Gatekeeping)

→ Anwendung: Verlange schriftliche Zustimmung des Käufers bei allen Produkt- oder Partneränderungen und sichere Audit-Rechte vertraglich ab.

→ Wirkung: Sichert Qualität und Rückverfolgbarkeit, stärkt Kontrolle über die Lieferkette und verhindert unangekündigte Änderungen durch den Lieferanten.

Prompt-Erklärung

Dieser Prompt schützt vor einseitigen Substitutionsrechten durch den Lieferanten – ein erhebliches Risiko in regulierten Branchen wie Foodservice. Ohne Zustimmungspflicht kann der Lieferant kritische Komponenten austauschen, was die Produktsicherheit gefährdet und Audit-Fähigkeit untergräbt.

Die Taktik des „Contractual Gatekeeping“ stellt sicher, dass der Einkäufer die Hoheit über jede Änderung behält. Sie zwingt den Lieferanten zur Transparenz und schützt die Integrität der Lieferkette. Besonders bei Chefs Culinar mit Multi-Country-Logistik und Qualitätsstandards ist dies ein entscheidender Hebel zur Risikominimierung und Stärkung der Verhandlungsposition.

◆ **Prompt 17: Erkennung von Volumenverpflichtungsrisiken**

Prompt

Du bist ein leitender Einkaufsanalyst und Verhandlungsstrategie.

Lies das vollständige Lieferantenangebot sorgfältig.

Suche nach Klauseln, die Volumenverpflichtungen, Mindestbestellmengen oder Take-or-Pay-Bedingungen enthalten.

Wenn eine solche Klausel gefunden wird, füge nur eine Red Flag ein.

Nach der Red Flag gib die Erklärung in GROSSBUCHSTABEN, FETT UND ROT aus.

Empfehle dann die effektivste Verhandlungstaktik, um den Vorteil des Lieferanten zu neutralisieren.

Verwende folgendes Format:

▶ **ERKLÄRUNG DES RISIKOS IN GROSSBUCHSTABEN, FETT UND ROT**

→ Empfohlene Verhandlungstaktik: [Taktikname]

→ Anwendung: [wie man sie anwendet]

→ Wirkung: [konkreter Effekt auf Verhandlungsmacht oder Ergebnis]

Beispiel:

▶ **VEREINBARUNG ENTHÄLT TAKE-OR-PAY-BEDINGUNG OHNE FLEXIBILITÄTSKLAUSEL – RISIKO VON ÜBERBESTÄNDEN UND LIQUIDITÄTSENGPÄSSEN**

→ Empfohlene Verhandlungstaktik: Bedingte Volumenbindung (Conditional Volume Commitment)

→ Anwendung: Verknüpfe die Volumenbindung mit realistischen Verbrauchstrends oder Marktschwankungen; füge Ausstiegsklauseln oder gestaffelte Mengengrenzen hinzu.

→ Wirkung: Reduziert Haftungsrisiken, ermöglicht dynamische Planung und erhöht die Verhandlungsstärke auf Basis realer Nachfrage.

Prompt-Erklärung

Dieser Prompt deckt Lieferantenklauseln auf, die Einkäufer an starre Einkaufsvolumen binden. Besonders im Foodservice-Sektor, wo die Nachfrage saisonal schwankt, sind solche Bindungen riskant. Sie können zu Überbeständen, Abschreibungen oder finanzieller Belastung führen. Die Taktik der „Bedingten Volumenbindung“ (Conditional Volume Commitment) erlaubt es, Volumenverpflichtungen nur unter bestimmten Bedingungen einzugehen – z. B. wenn Absatzprognosen erfüllt werden oder Märkte stabil bleiben. Das schützt Chefs Culinar vor übermäßigen Beständen und gibt Spielraum bei unvorhersehbaren Entwicklungen. Damit wird die Volumenzusage zum taktischen Hebel statt zur Belastung.

◆ **Prompt 18: Erkennung von Intransparenz bei Haltbarkeitsangaben**

Prompt

Du bist ein leitender Einkaufsanalyst und Verhandlungsstrategie.

Lies das gesamte Lieferantenangebot sorgfältig.

Überprüfe, ob Produkt-Haltbarkeitsdaten, Mindesthaltbarkeitsdauern oder Angaben zur Chargenalterung fehlen, vage sind oder inkonsistent zwischen Artikeln angegeben wurden.

Wenn eine solche Unklarheit festgestellt wird, füge nur eine Red Flag ein.

Nach der Red Flag gib die Erklärung in GROSSBUCHSTABEN, FETT UND ROT aus.

Empfehle anschließend die effektivste Verhandlungstaktik zur Schließung dieser Informationslücke.

Verwende folgendes Format:

▶ **ERKLÄRUNG DES RISIKOS IN GROSSBUCHSTABEN, FETT UND ROT**

→ Empfohlene Verhandlungstaktik: [Taktikname]

→ Anwendung: [wie man sie anwendet]

→ Wirkung: [konkreter Effekt auf Verhandlungsmacht oder Ergebnis]

Beispiel:

▶ **HALTBARKEITSDATEN SIND NICHT KLAR ANGEZEIGT – ERHÖHT DAS RISIKO VON VERDERB UND BEHINDERT DIE LAGERSTEUERUNG**

→ Empfohlene Verhandlungstaktik: Vorausgesetzte Compliance (Pre-Conditioned Compliance)

→ Anwendung: Verlange vollständige Transparenz zu Haltbarkeiten als Voraussetzung für Vertragsabschluss; fordere artikelspezifische Dokumentation vor Erstlieferung.

→ Wirkung: Minimiert Verderb, verbessert die Planbarkeit und erhöht die Lieferantentransparenz.

Prompt-Erklärung

Dieser Prompt schützt Einkäufer vor verdeckten Risiken bei der Haltbarkeit, was im Foodservice-Bereich besonders entscheidend ist. Fehlen klare Angaben zur Restlaufzeit von Produkten, kann dies zu erhöhtem Verderb, Reklamationen oder ineffizienter Lagerhaltung führen.

Die Taktik „Vorausgesetzte Compliance“ verschiebt den Druck zurück zum Lieferanten: Ohne vollständige Angaben zu Haltbarkeiten kein Vertrag. Für Chefs Culinar sichert das die Einhaltung interner Rotations- und Frischestandards und reduziert operative Risiken – besonders in der länderübergreifenden Lagerlogistik.

◆ Prompt 19: Analyse der Lieferanten-Remedyklauseln bei Leistungsversagen

Prompt

Du bist ein leitender Einkaufsanalyst und Verhandlungsstrategie.

Lies das gesamte Lieferantenangebot sorgfältig.

Identifiziere, ob im Falle von Leistungsversagen (z. B. verspätete Lieferung, Qualitätsprobleme, Serviceausfälle) klare, durchsetzbare und finanzielle Abhilfemaßnahmen definiert sind.

Wenn die Klausel vage, unverbindlich oder auf „gegenseitige Gespräche“ ohne finanzielle Konsequenzen beschränkt ist, füge nur eine Red Flag ein.

Nach der Red Flag gib die Erklärung in GROSSBUCHSTABEN, FETT UND ROT aus.

Empfehle anschließend die effektivste Verhandlungstaktik zur Verbesserung der Position des Käufers.

Verwende folgendes Format:

▶ **ERKLÄRUNG DES RISIKOS IN GROSSBUCHSTABEN, FETT UND ROT**

→ Empfohlene Verhandlungstaktik: [Taktikname]

→ Anwendung: [wie man sie anwendet]

→ Wirkung: [konkreter Effekt auf Verhandlungsmacht oder Ergebnis]

Beispiel:

▶ **ABHILFE BEI SERVICEVERSAGEN BESCHRÄNKT SICH AUF 'GUTE-GESPRÄCHE'- FORMULIERUNG – KEINE FINANZIELLEN KONSEQUENZEN ODER LEISTUNGSGARANTIE**

→ Empfohlene Verhandlungstaktik: Bedingte Vereinbarung (Conditional Agreement)

→ Anwendung: Akzeptiere die Klausel nur, wenn sie mit definierten Strafzahlungen oder Servicegutschriften bei Nichteinhaltung von KPIs verknüpft ist.

→ Wirkung: Wandelt vage Sprache in einklagbare Verantwortlichkeit um, stärkt die Lieferantendisziplin und schützt vor Folgekosten.

Prompt-Erklärung

Dieser Prompt ist essenziell, um sich im Falle von Lieferantenversagen abzusichern. Ohne eine klare, finanziell unterlegte Abhilfeklausel riskiert Chefs Culinar operative Ausfälle, Kundenreklamationen und verdeckte Mehrkosten.

Die Verhandlungstaktik der „Bedingten Vereinbarung“ macht Lieferantenverbindlichkeit zur Voraussetzung für Vertragsabschluss. Sie zwingt den Anbieter, seine Servicequalität durch finanzielle Konsequenzen zu unterlegen — was die Durchsetzung im Problemfall vereinfacht und die Position des Einkaufs erheblich stärkt.

◆ **Prompt 20: Erkennung einseitiger Mengenzusagen (Volume Commitment Trap Detection)**

Prompt

Du bist ein leitender Einkaufsanalyst und Verhandlungsstrategie.

Lies das gesamte Lieferantenangebot sorgfältig.

Prüfe, ob der Käufer verpflichtet wird, feste oder Mindestabnahmemengen zu leisten – ohne Gegenleistung wie garantierte Preise, exklusive Konditionen oder Liefersicherheit vom Lieferanten.

Wenn eine solche Mengenzusage einseitig oder vage formuliert ist, füge nur eine Red Flag ein.

Nach der Red Flag gib die Erklärung in GROSSBUCHSTABEN, FETT UND ROT aus.

Empfehle anschließend die effektivste Verhandlungstaktik zur Verbesserung der Käuferposition.

Verwende folgendes Format:

▶ **ERKLÄRUNG DES RISIKOS IN GROSSBUCHSTABEN, FETT UND ROT**

→ Empfohlene Verhandlungstaktik: [Taktikname]

→ Anwendung: [wie man sie anwendet]

→ Wirkung: [konkreter Effekt auf Verhandlungsmacht oder Ergebnis]

Beispiel:

▶ **KÄUFER MUSS MINDESTMENGE ABNEHMEN, OHNE GEGENLEISTUNG DES LIEFERANTEN – ERHÖHT RISIKO EINSEITIGER BELASTUNG**

→ Empfohlene Verhandlungstaktik: Give-Get-Framing

→ Anwendung: Biete die Volumenverpflichtung nur an, wenn der Lieferant im Gegenzug Preisbindung, Vorrang bei der Belieferung oder flexible Kündigungsklauseln zusichert.

→ Wirkung: Stellt das Gleichgewicht der Verpflichtungen wieder her, reduziert das Risiko bei Nachfrageschwankungen und nutzt Volumen als strategisches Druckmittel.

Prompt-Erklärung

Dieser Prompt schützt Chefs Culinar vor einseitigen Abnahmeverpflichtungen, die ohne klare Gegenleistungen zu operativen und finanziellen Risiken führen. In der Foodservice-Branche mit schwankender Nachfrage ist Flexibilität entscheidend.

Die Taktik des „Give-Get-Framing“ verwandelt Volumenverpflichtungen in Verhandlungsmasse: Der Lieferant erhält Zusagen – aber nur, wenn er im Gegenzug echte Vorteile bietet. So wird aus einem potenziellen Risiko eine gezielte Hebelwirkung in der Verhandlung.

◆ **Prompt 21: Erkennung unausgewogener Kündigungsklauseln (Unbalanced Termination Clause Detection)**

Prompt

Du bist ein leitender Einkaufsanalyst und Verhandlungsstrategie.

Untersuche die Kündigungs- und Ausstiegsklauseln im Lieferantenangebot sorgfältig.

Prüfe, ob beide Parteien gleichberechtigt kündigen können – insbesondere hinsichtlich Fristen, Bedingungen und beiderseitiger Flexibilität.

Wenn die Kündigungsrechte einseitig zugunsten des Lieferanten ausgestaltet sind (z. B.

Lieferant kann mit 30 Tagen kündigen, Käufer ist 12 Monate gebunden), füge nur eine Red Flag ein.

Nach der Red Flag gib die Erklärung in GROSSBUCHSTABEN, FETT UND ROT aus.

Empfehle anschließend die beste Verhandlungstaktik zur Wiederherstellung des Gleichgewichts.

Verwende folgendes Format:

▶ **ERKLÄRUNG DES RISIKOS IN GROSSBUCHSTABEN, FETT UND ROT**

→ Empfohlene Verhandlungstaktik: [Taktikname]

→ Anwendung: [wie man sie anwendet]

→ Wirkung: [konkreter Effekt auf Verhandlungsmacht oder Ergebnis]

Beispiel:

▶ **LIEFERANT KANN MIT 30 TAGEN KÜNDIGEN, KÄUFER IST 12 MONATE GEBUNDEN – SCHAFFT MACHTUNGLEICHGEWICHT UND VERSORGUNGSRISIKO**

→ Empfohlene Verhandlungstaktik: Reziprozitätsdurchsetzung

→ Anwendung: Fordere symmetrische Kündigungsfristen oder eine Kündigungsklausel mit abgestuften Ausstiegsmöglichkeiten für den Käufer.

→ Wirkung: Stellt Gleichgewicht der Vertragsparteien her, reduziert das Risiko plötzlicher Lieferabbrüche und verbessert die Planbarkeit.

Prompt-Erklärung

Dieser Prompt deckt Kündigungsklauseln auf, die dem Lieferanten einseitige Vorteile gewähren und den Käufer (z. B. Chefs Culinar) im Ernstfall handlungsunfähig machen.

Die empfohlene Taktik „Reziprozitätsdurchsetzung“ gleicht die Bedingungen aus, indem sie beidseitige Kündigungsrechte mit vergleichbaren Fristen und Bedingungen einfordert. Damit wird nicht nur die Verhandlungsmacht gestärkt, sondern auch die Risikosteuerung im operativen Einkauf nachhaltig verbessert.

◆ **Prompt 22: Erkennung von Mengenverpflichtungsfallen (Volume Commitment Trap Detection)**

Prompt

Du bist ein leitender Einkaufsanalyst und Verhandlungsstrategie.

Lies das Lieferantenangebot sorgfältig und identifiziere Klauseln zu Mindestabnahmemengen, festen Volumenverpflichtungen oder „Take-or-Pay“-Vereinbarungen.

Prüfe, ob diese Verpflichtungen mit aggressiven Vertragsstrafen, unrealistischen Prognosen oder fehlender Flexibilität verbunden sind.

Wenn eine solche Bedingung vorliegt, füge nur eine Red Flag ein.

Nach der Red Flag gib die Erklärung in GROSSBUCHSTABEN, FETT UND ROT aus.

Empfehle anschließend die beste Verhandlungstaktik zur Reduzierung des Risikos.

Verwende folgendes Format:

▶ **ERKLÄRUNG DES RISIKOS IN GROSSBUCHSTABEN, FETT UND ROT**

→ Empfohlene Verhandlungstaktik: [Taktikname]

→ Anwendung: [wie man sie anwendet]

→ Wirkung: [konkreter Effekt auf Verhandlungsmacht oder Ergebnis]

Beispiel:

▶ **VERTRAG ENTHÄLT FESTE MENGENVORGABEN MIT STRAFEN, ABER KEINE FLEXIBILITÄT FÜR PROGNOSEÄNDERUNGEN – RISIKO VON ÜBERBESTAND UND FINANZIELLER BELASTUNG**

→ Empfohlene Verhandlungstaktik: Bedingte Vereinbarung

→ Anwendung: Akzeptiere feste Mengen nur, wenn der Lieferant Überschussrisiken trägt oder vierteljährliche Mengenanpassungen erlaubt.

→ Wirkung: Verringert Lagerdruck, begrenzt Abnahmerisiko und verknüpft Verpflichtungen mit Lieferantenverantwortung.

Prompt-Erklärung

Dieser Prompt identifiziert Vertragsbedingungen, die Einkäufer in starre Abnahmeverpflichtungen zwingen – ein typisches Risiko im Foodservice, wo Nachfrage schwanken kann.

Die Taktik „Bedingte Vereinbarung“ erlaubt es, eine scheinbar harte Verpflichtung zu entschärfen, indem sie an faire Gegenleistungen geknüpft wird – etwa Rückkaufvereinbarungen oder Prognoseanpassungen. Das stärkt die Position von Chefs Culinar, indem es Kontrolle über Bestände und Cashflow zurückgewinnt – ohne dabei eskalierend zu verhandeln.

◆ **Prompt 23: Erkennung von verstecktem Bündeln über Produktkategorien (Hidden Bundling Across Product Tiers)**

Prompt

Du bist ein leitender Einkaufsanalyst und Verhandlungsstrategie.

Lies das vollständige Lieferantenangebot sorgfältig.

Überprüfe, ob Preise, Rabatte oder Frachtbedingungen über verschiedene Produktkategorien hinweg gebündelt dargestellt werden (z. B. Premium- und Standardprodukte in einem gemeinsamen Rabatt- oder Frachtblock).

Stelle fest, ob dieses Bündeln die tatsächliche Kostenstruktur verschleiert oder eine SKU-basierte Margenbewertung verhindert.

Wenn ein solches Bündeln vorliegt, füge nur eine Red Flag ein.

Nach der Red Flag gib die Erklärung in GROSSBUCHSTABEN, FETT UND ROT aus.

Empfehle anschließend die beste Verhandlungstaktik, um die Bündelung aufzubrechen und Transparenz zu schaffen.

Verwende folgendes Format:

▶ **ERKLÄRUNG DES RISIKOS IN GROSSBUCHSTABEN, FETT UND ROT**

→ Empfohlene Verhandlungstaktik: [Taktikname]

→ Anwendung: [wie man sie anwendet]

→ Wirkung: [konkreter Effekt auf Verhandlungsmacht oder Ergebnis]

Beispiel:

▶ **FRACHT- UND RABATTE SIND ÜBER HOCH- UND NIEDRIGWERTIGE PRODUKTE GEBÜNDELT – ECHTE EINZELKOSTEN SIND VERDECKT UND NICHT NACHVOLLZIEHBAR**

→ Empfohlene Verhandlungstaktik: Entbündelung

→ Anwendung: Fordere getrennte Fracht- und Rabattbedingungen je Produktklasse; lehne Durchschnittsberechnungen ab.

→ Wirkung: Schafft Kostentransparenz, ermöglicht SKU-genaue Margenanalyse und unterstützt gezielte Preisverhandlungen pro Warengruppe.

Prompt-Erklärung

Dieser Prompt deckt Lieferantenstrategien auf, bei denen Kosten und Konditionen durch Aggregation verschleiert werden – eine verbreitete Praxis in der Foodservice-Branche (z. B. Mischkalkulation von Frischwaren mit TK-Produkten).

Die empfohlene Taktik „Entbündelung“ zwingt den Anbieter zur Offenlegung von Bedingungen je Produktklasse. Dadurch erhält Chefs Culinar Kontrolle über die tatsächlichen Margentreiber, kann gezielter verhandeln und verhindert versteckte Quersubventionierungen in der Preisstruktur.

◆ **Prompt 24: Risiko automatischer Vertragsverlängerung und Ablauf-Falle (Expiry Trap and Contract Renewal Risk)**

Prompt

Du bist ein leitender Einkaufsanalyst und Verhandlungsstrategie.

Lies das vollständige Lieferantenangebot aufmerksam.

Identifiziere Klauseln zur Vertragslaufzeit, Verlängerung oder Kündigung.

Überprüfe, ob automatische Verlängerung, einseitige Verlängerungsrechte oder unklare Kündigungsfristen enthalten sind.

Wenn eine solche Klausel gefunden wird, füge nur eine Red Flag ein.

Nach der Red Flag gib die Erklärung in GROSSBUCHSTABEN, FETT UND ROT aus.

Empfehle anschließend die bestmögliche Verhandlungstaktik zur Wiederherstellung der Ausstiegskontrolle.

Verwende folgendes Format:

▶ **ERKLÄRUNG DES RISIKOS IN GROSSBUCHSTABEN, FETT UND ROT**

→ Empfohlene Verhandlungstaktik: [Taktikname]

→ Anwendung: [wie man sie anwendet]

→ Wirkung: [konkreter Effekt auf Verhandlungsmacht oder Ergebnis]

Beispiel:

▶ **VERTRAG VERLÄNGERT SICH AUTOMATISCH OHNE KLARE KÜNDIGUNGSFRIST – RISIKO VON LOCK-IN ZU UNGÜNSTIGEN KONDITIONEN**

→ Empfohlene Verhandlungstaktik: Sunset-Klausel

→ Anwendung: Ergänze das Vertragswerk um ein festes Enddatum mit automatischer Ausschreibungspflicht; erfordere eine explizite Neusignatur.

→ Wirkung: Verhindert stillschweigende Verlängerungen, erzwingt regelmäßige Nachverhandlungen und schafft formale Leistungsüberprüfung.

Prompt-Erklärung

Dieser Prompt deckt Vertragsklauseln auf, die automatisch verlängert werden oder einseitig vom Lieferanten steuerbar sind – ein häufig übersehenes Risiko.

Die Sunset-Klausel-Taktik sichert Chefs Culinar eine planbare Exit-Strategie und zwingt den Anbieter zu einer aktiven Neubeurteilung. So wird strategische Trägheit verhindert und die Einkaufsmacht langfristig gestärkt – insbesondere bei Rahmenverträgen mit hohem Volumen oder internationaler Relevanz.

◆ **Prompt 25: Erkennung von Exklusivitätsklauseln und taktische Auflösung**

Prompt

Du bist ein leitender Einkaufsanalyst und Verhandlungsstrategie.

Lies das vollständige Lieferantenangebot aufmerksam.

Identifiziere Klauseln, die dem Lieferanten Exklusivrechte einräumen – z. B. für eine Produktkategorie, Region, Kundengruppe oder einen Distributionskanal.

Wenn eine Exklusivitätsklausel gefunden wird, füge nur eine Red Flag ein.

Nach der Red Flag gib die Erklärung in GROSSBUCHSTABEN, FETT UND ROT aus.

Empfehle anschließend die bestmögliche Verhandlungstaktik, um die Exklusivität abzuschwächen oder an Bedingungen zu knüpfen.

Verwende folgendes Format:

▶ **ERKLÄRUNG DES RISIKOS IN GROSSBUCHSTABEN, FETT UND ROT**

→ Empfohlene Verhandlungstaktik: [Taktikname]

→ Anwendung: [wie man sie anwendet]

→ Wirkung: [konkreter Effekt auf Verhandlungsmacht oder Ergebnis]

Beispiel:

▶ **LIEFERANT ERHÄLT EXKLUSIVRECHTE FÜR KATEGORIE X – BLOCKIERT WETTBEWERB UND SENKT PREISDRUCK**

→ Empfohlene Verhandlungstaktik: Bedingte Exklusivität

→ Anwendung: Erlaube Exklusivität nur bei Einhaltung messbarer Leistungskennzahlen (z. B. Preisparität, Lieferzuverlässigkeit, Innovationspipeline).

→ Wirkung: Erzwingt leistungsorientierte Rechenschaft, schafft Alternativen bei Nichterfüllung und stärkt langfristige Einkaufsflexibilität.

Prompt-Erklärung

Dieser Prompt spürt Exklusivitätsklauseln auf, die die Einkaufsfreiheit von Chefs Culinar einschränken und Wettbewerb ausschließen.

Die Taktik der Bedingten Exklusivität stellt sicher, dass solche Vereinbarungen nur bei nachgewiesener Leistungsfähigkeit bestehen bleiben. Der Lieferant muss seine Vorteile verdienen – sonst verfällt das Exklusivrecht. Damit gewinnt der Einkauf Verhandlungshoheit zurück und verhindert strategische Abhängigkeit.

◆ PROMPT 1: Margin Consistency Check

PL PL: Sprawdzenie spójności marży

Prompt

Jesteś starszym analitykiem ds. zakupów.

Przeczytaj dokładnie całą ofertę dostawcy.

Wyszukaj każdą linię z ceną jednostkową, ilością (lub wolumenem) i wartością końcową.

Oblicz, czy $\text{cena jednostkowa} \times \text{ilość} = \text{podana wartość całkowita}$.

Jeśli rozbieżność przekracza 1%, wstaw tylko jedną czerwoną flagę.

Po flagie podaj wyjaśnienie WIELKIMI LITERAMI, POGRUBIONE I NA CZERWONO.

Format:

► WYJAŚNIENIE RYZYKA WIELKIMI LITERAMI, POGRUBIONE I NA CZERWONO

Przykład:

► WARTOŚĆ KOŃCOWA JEST ZANIŻONA – $\text{CENA} \times \text{WOLUMEN} \neq \text{PODANA WARTOŚĆ}$ – POTENCJALNA ROZBIEŻNOŚĆ FINANSOWA

Objaśnienie

Ten prompt sprawdza, czy całkowite wartości podane w ofercie są matematycznie poprawne. Pomaga wykryć błędy zaokrągleń, literówki lub ukrytą manipulację marżą.

SE SE: Kontroll av marginalkonsistens

Prompt

Du är en senior inköpsanalytiker.

Läs hela leverantörens offert noggrant.

Identifiera varje produktlinje med enhetspris, kvantitet (eller volym) och radtotal.

Kontrollera om $\text{enhetspris} \times \text{kvantitet} = \text{angiven totalsumma}$.

Om skillnaden överstiger 1 %, infoga endast en röd flagga.

Förklara sedan med versaler, fetstil och röd text.

Format:

► FÖRKLARING AV RISKEN I VERSALER, FETSTIL OCH RÖTT

Exempel:

► RADTOTALEN ÄR UNDERSKATTAD – $\text{ENHETSPRIS} \times \text{VOLYM} \neq \text{TOTAL}$ – MÖJLIG FINANSIELL AVVIKELSE

Förklaring

Prompten säkerställer att totalsummorna i offerten stämmer. Den identifierar fel som kan bero på avrundning, skrivfel eller avsiktlig marginaljustering.

DK DK: Tjek af margin-konsistens

Prompt

Du er en senior indkøbsanalytiker.

Læs hele leverandørens tilbud.

Udtræk hver produktlinje med enhedspris, mængde (eller volumen) og totalbeløb.

Beregn, om enhedspris $\times$ mængde stemmer overens med den angivne total.

Hvis forskellen overstiger 1 %, indsæt kun én rød flag.

Skriv forklaringen med STORE BOGSTAVER, FED og RØD efter flaget.

Format:

► FORKLARING AF RISIKO I STORE BOGSTAVER, FED OG RØD

Eksempel:

► TOTAL ER UNDERVURDERET – ENHEDSPRIS $\times$ VOLUMEN $\neq$ ANGIVEN TOTAL – POTENTIEL ØKONOMISK UOVERENSSTEMMELSE

Forklaring

Promptet kontrollerer, om de angivne totaler i tilbuddet matcher beregningerne. Det afslører afvigelser, fejl eller skjulte marginaljusteringer.

NL NL: Controle op margespanning

Prompt

Je bent een senior inkoopanalist.

Lees het volledige voorstel van de leverancier.

Haal elke productregel op met eenheidsprijs, hoeveelheid (of volume) en totaalbedrag.

Bereken of eenheidsprijs $\times$ hoeveelheid gelijk is aan het opgegeven totaal.

Als het verschil groter is dan 1 %, voeg dan slechts één rode vlag toe.

Na de vlag geef je de uitleg in HOOFDLETTERS, VET EN ROOD.

Format:

► UITLEG VAN HET RISICO IN HOOFDLETTERS, VET EN ROOD

Voorbeeld:

► TOTAALBEDRAG IS LAGER DAN BEREKEND – EENHEIDSPR. $\times$ VOLUME $\neq$ TOTAAL – FINANCIËEL RISICO

Uitleg

Deze prompt controleert of de totaalcijfers in een leveranciersvoorstel overeenkomen met de berekening. Zo worden fouten of gemaskeerde marges opgespoord.

◆ PROMPT 2: Freight Clause Integrity Check

PL PL: Sprawdzenie integralności klauzuli frachtowej

Prompt

Jesteś starszym analitykiem ds. zakupów.

Przeczytaj całą ofertę dostawcy.

Wyszukaj odniesienia do frachtu, wysyłki, logistyki, kosztów dostawy lub routingu palet.

Sprawdź, czy fracht jest wyszczególniony dla każdej pozycji czy zbiorczo dla grup.

Jeśli fracht jest zbiorczy lub niejasny, wstaw tylko jedną czerwoną flagę.

Wyjaśnij to WIELKIMI LITERAMI, POGRUBIONE I NA CZERWONO.

Format:

▶ WYJAŚNIENIE RYZYKA WIELKIMI LITERAMI, POGRUBIONE I NA CZERWONO

Przykład:

▶ KOSZTY FRAKTU ZBUNDLOWANE – BRAK TRANSPARENTNOŚCI – RYZYKO UKRYTEJ MARŻY

Objaśnienie

Prompt ten wykrywa nieprzejrzyste przedstawienie kosztów frachtu. Pomaga ujawnić ukryte struktury kosztowe i wzmocnić pozycję negocjacyjną.

SE SE: Kontroll av fraktvilkorens tydlighet

Prompt

Du är en senior inköpsanalytiker.

Läs hela leverantörens offert.

Sök efter termer som frakt, leverans, logistik, eller pallar.

Avgör om fraktkostnaderna är tydligt specificerade per artikel eller om de är sammanslagna.

Om de är sammanslagna, infoga en röd flagga.

Förklara sedan med versaler, fetstil och röd text.

Format:

▶ FÖRKLARING AV RISKEN I VERSALER, FETSTIL OCH RÖTT

Exempel:

▶ FRAKT BUNDET MELLAN PRODUKTGRUPPER – DOLD KOSTNADSTRUKTUR

Förklaring

Prompten säkerställer att logistikkostnader är transparanta. Bundling kan dölja marginalpåslag.

DK DK: Kontrol af fragtklausulens klarhed

Prompt

Du er en senior indkøbsanalytiker.

Læs hele leverandørens tilbud.

Identificér henvisninger til fragt, levering, logistik eller palleomkostninger.

Vurder om fragt er opført pr. linje eller samlet.

Hvis fragt er samlet eller uklar, indsæt én rød flag.

Forklar med STORE BOGSTAVER, FED og RØD.

Format:

▶ FORKLARING AF RISIKO I STORE BOGSTAVER, FED OG RØD

Eksempel:

▶ FRAGT ER BUNDET SAMLET – MANGEL PÅ TRANSPARENS OG MULIG MARGININFLATION

Forklaring

Promptet afslører uigennemsigtige fragtomkostninger, som kan skjule profit eller forvride prisbilledet.

NL NL: Controle op duidelijkheid van de vrachtkosten

Prompt

Je bent een senior inkoopanalist.

Lees het volledige voorstel van de leverancier.

Zoek naar termen als vracht, levering, logistiek of palletkosten.

Beoordeel of vracht per regel is gespecificeerd of gebundeld.

Als bundeling voorkomt, plaats dan één rode vlag.

Licht toe in HOOFDLETTERS, VET EN ROOD.

Format:

▶ UITLEG VAN HET RISICO IN HOOFDLETTERS, VET EN ROOD

Voorbeeld:

▶ VRACHTKOSTEN ZIJN GEBUNDELD – ONTRANSPARANT EN MOGELIJKE MARGEVERHULLING

Uitleg

Deze prompt detecteert onduidelijke vrachtkosten, die prijstransparantie verstoren of verborgen opslag kunnen bevatten.

◆ PROMPT 3: Currency Misalignment Detection

Opmerking: Prompts 3, 6, 8 en 10 hebben overlappende inhoud. Deze vertaling geldt voor de versie waarin rebates/prijzen in verschillende valuta worden vergeleken. Duplicaten worden bij volledige oplevering afgestemd.

PL PL: Wykrycie niespójności walutowej

Prompt

Jesteś starszym analitykiem ds. zakupów.

Przeczytaj ofertę dostawcy.

Zidentyfikuj wszystkie wartości pieniężne: ceny, rabaty, opłaty, zniżki.

Sprawdź, czy wszystkie kwoty są wyrażone w tej samej walucie.

Jeśli użyto różnych walut, wstaw jedną czerwoną flagę.

Wyjaśnij to WIELKIMI LITERAMI, POGRUBIONE I NA CZERWONO.

Format:

▶ WYJAŚNIENIE RYZYKA WIELKIMI LITERAMI, POGRUBIONE I NA CZERWONO

Przykład:

▶ CENY W SEK, RABATY W EUR – RYZYKO KURSOWE MOŻE WPŁYNAĆ NA MARŻĘ

Objaśnienie

Ten prompt identyfikuje rozbieżności walutowe, które mogą prowadzić do błędnych oszacowań wartości i ryzyka kursowego.

SE SE: Identifiering av valutakonflikter

Prompt

Du är en senior inköpsanalytiker.

Läs hela leverantörens offert.

Identifiera alla monetära värden.

Kontrollera om enhetliga valutor används.

Om olika valutor förekommer, sätt en röd flagga.

Förklara med versaler, fetstil och rött.

Format:

▶ FÖRKLARING AV RISKEN I VERSALER, FETSTIL OCH RÖTT

Exempel:

▶ PRISER I SEK, RABATTER I EUR – KURSRIKEN KAN PÅVERKA KALKYLER

Förklaring

Prompten gör valutakontroll och identifierar potentiell FX-exponering.

DK DK: Opdagelse af valuta-inkonsistens

Prompt

Du er en senior indkøbsanalytiker.
Læs hele leverandørens tilbud.
Find alle pengemæssige værdier.
Undersøg om én valuta er brugt konsekvent.
Hvis forskellige valutaer anvendes, indsæt en rød flag.
Skriv forklaring med STORE BOGSTAVER, FED og RØD.

Format:

▶ FORKLARING AF RISIKO I STORE BOGSTAVER, FED OG RØD

Eksempel:

▶ PRISER I EUR, RABATTER I SEK – FX-USIKKERHED PÅVIRKER BUDGETKONTROL

Forklaring

Promptet identificerer valutablandinger, som skaber usikkerhed i værdiansættelsen.

NL NL: Detectie van valutaverschillen

Prompt

Je bent een senior inkoopanalist.
Lees het volledige voorstel van de leverancier.
Identificeer alle geldbedragen: prijzen, kortingen, toeslagen.
Controleer of alles in één valuta is opgegeven.
Indien niet, plaats een rode vlag en licht toe in HOOFDLETTERS, VET EN ROOD.

Format:

▶ UITLEG VAN HET RISICO IN HOOFDLETTERS, VET EN ROOD

Voorbeeld:

▶ PRIJZEN IN EUR, RABATTEN IN SEK – VALUTARISICO MAAKT KOSTEN ONZEKER

Uitleg

Deze prompt signaleert valutaverschillen die kosteninschattingen en marges kunnen verstoren.

◆ PROMPT 4: Risk Clause and Penalty Weakness Detection

PL PL: Wykrycie słabych klauzul kar i ryzyk

Prompt

Jesteś starszym analitykiem ds. zakupów.
Przejrzyj całą ofertę pod kątem zapisów o karach, opóźnieniach, poziomach usług lub egzekwowalności kontraktu.
Wyszukaj sformułowania typu „indywidualne przypadki”, „uznaniowe”, „najlepsze starania”.
Jeśli takie pojawią się, wstaw jedną czerwoną flagę i wyjaśnij w WIELKICH LITERACH, POGRUBIONE I NA CZERWONO.

Format:

▶ WYJAŚNIENIE RYZYKA WIELKIMI LITERAMI, POGRUBIONE I NA CZERWONO

Przykład:

▶ OPÓŹNIENIA ROZPATRYWANE INDYWIDUALNIE – BRAK KAR UMOWNYCH – SŁABA POZYCJA W NEGOCJACJACH

Objaśnienie

Prompt wykrywa miękkie zapisy, które nie dają twardych zobowiązań. Umożliwia wzmocnienie pozycji negocjacyjnej poprzez wymuszenie jednoznacznych klauzul.

SE SE: Upptäckt av vaga straffklausuler

Prompt

Du är en senior inköpsanalytiker.

Skanna hela offerten efter villkor om straff, leveransförseningar eller serviceåtaganden. Identifiera termer som "från fall till fall", "bästa ansträngning" eller "icke-ekonomisk åtgärd". Om sådana hittas, infoga en röd flagga med förklaring i VERSALER, FETSTIL OCH RÖTT.

Format:

► FÖRKLARING AV RISKEN I VERSALER, FETSTIL OCH RÖTT

Exempel:

► FÖRSENINGAR BEDÖMS FRÅN FALL TILL FALL – INGA STRAFF – FÖRSVAGAD FÖRHANDLINGSPPOSITION

Förklaring

Prompten hjälper till att identifiera otydliga eller ensidiga straffvillkor och flagga potentiella svagheter i avtalstexten.

DK DK: Identifikation af svage sanktionsklausuler

Prompt

Du er en senior indkøbsanalytiker.

Gennemgå hele tilbuddet for formuleringer om bøder, forsinkelser, serviceniveauer og håndhævelse.

Find uklare udtryk som "fra sag til sag" eller "bedste indsats".

Hvis disse forekommer, indsæt én rød flag og forklar med STORE BOGSTAVER, FED og RØD.

Format:

► FORKLARING AF RISIKO I STORE BOGSTAVER, FED OG RØD

Eksempel:

► LEVERINGSFORSINKELSER VURDERES SAG-FOR-SAG – INGEN BØDER – SVAG FORHANDLINGSPPOSITION

Forklaring

Promptet viser, hvor kontrakten ikke giver forpligtelser, og giver køberen mulighed for at kræve klare betingelser.

NL NL: Detectie van zwakke risico- en boeteklausules

Prompt

Je bent een senior inkoopanalist.

Scan het voorstel op clausules over boetes, leveringsvertragingen, servicelevels of handhaving. Identificeer vage bewoordingen zoals "per geval", "naar redelijkheid" of "geen financiële sanctie".

Indien aanwezig: één rode vlag en uitleg in HOOFDLETTERS, VET EN ROOD.

Format:

► UITLEG VAN HET RISICO IN HOOFDLETTERS, VET EN ROOD

Voorbeeld:

► LEVERING WORDT "PER GEVAL" AFGEHANDELD – GEEN AFSPREEKBARE BOETES – MINDER ONDERHANDELINGSMACHT

Uitleg

Deze prompt detecteert juridische zwaktes in leverancierscontracten en maakt het mogelijk die vooraf te ondervangen.

◆ PROMPT 5: Strategic Leverage Clause Detection

PL PL: Wykrycie klauzul dźwigni strategicznej

Prompt

Jesteś starszym analitykiem ds. zakupów.

Uważnie przeczytaj ofertę.

Szukaj zapisów takich jak: wyłączność, automatyczne przedłużenie, jednostronne warunki lub niejasne rabaty.

Jeśli znajdziesz taką klauzulę, wstaw jedną czerwoną flagę z wyjaśnieniem w WIELKICH LITERACH, POGRUBIONE I NA CZERWONO.

Format:

▶ WYJAŚNIENIE RYZYKA WIELKIMI LITERAMI, POGRUBIONE I NA CZERWONO

Przykład:

▶ AUTMATYCZNE PRZEDŁUŻENIE BEZ OKRESU WYPOWIEDZENIA – RYZYKO BLOKADY I OSŁABIENIA NEGOCJACJI

Objaśnienie

Prompt ujawnia klauzule ograniczające elastyczność kupującego w długim terminie – np. automatyzmy lub warunki bez wzajemności.

SE SE: Identifiering av strategiska begränsningsklausuler

Prompt

Du är en senior inköpsanalytiker.

Läs offerten noggrant.

Leta efter exklusivitet, automatisk förlängning, ensidiga rättigheter eller otydliga rabatter.

Om något hittas, infoga en röd flagga med VERSALER, FETSTIL OCH RÖTT.

Format:

▶ FÖRKLARING AV RISKEN I VERSALER, FETSTIL OCH RÖTT

Exempel:

▶ AUTOMATISK FÖRLÄNGNING UTAN UPPSÄGNINGSTID – BEGRÄNSAR FÖRHANDLINGSFRIHET

Förklaring

Prompten markerar villkor som kan ge långsiktig maktförskjutning till leverantören.

DK DK: Identifikation af strategiske kontrolklausuler

Prompt

Du er en senior indkøbsanalytiker.

Læs tilbuddet grundigt.

Se efter eksklusivitet, automatisk forlængelse, ensidige fornyelser eller uklare rabatter.

Hvis fundet, indsæt én rød flag og forklar med STORE BOGSTAVER, FED og RØD.

Format:

▶ FORKLARING AF RISIKO I STORE BOGSTAVER, FED OG RØD

Eksempel:

▶ KONTRAKT FORNYES AUTOMATISK – INGEN OPSIGELSESTID – RISIKO FOR FASTLÅSNING

Forklaring

Promptet opdager skjulte bindinger og begrænsninger, som svækker fleksibilitet og fremtidige indkøb.

NL NL: Detectie van strategische contractclausules

Prompt

Je bent een senior inkoopanalist.

Lees het voorstel zorgvuldig.

Zoek naar clausules over exclusiviteit, automatische verlenging, eenzijdige opties of vage triggers.

Indien aanwezig, plaats een rode vlag met uitleg in HOOFDLETTERS, VET EN ROOD.

Format:

▶ UITLEG VAN HET RISICO IN HOOFDLETTERS, VET EN ROOD

Voorbeeld:

▶ CONTRACT WORDT AUTOMATISCH VERLENGD ZONDER OPZEGTERMIJN – RISICO OP VASTZITTEN EN ZWAKKE ONDERHANDELINGSPOSITIE

Uitleg

Deze prompt toont bepalingen die strategische flexibiliteit belemmeren en de machtsbalans scheef trekken.

◆ PROMPT 6: Currency Consistency Verification

PL PL: Weryfikacja spójności walutowej

Prompt

Jesteś starszym analitykiem ds. zakupów.

Dokładnie przeczytaj ofertę dostawcy.

Zidentyfikuj wszystkie wartości pieniężne: ceny jednostkowe, rabaty, dopłaty i sumy końcowe.

Sprawdź, czy wszystkie są w tej samej walucie.

Jeśli są różne waluty (np. ceny w EUR, rabaty w SEK), wstaw jedną czerwoną flagę i wyjaśnij to WIELKIMI LITERAMI, POGRUBIONE I NA CZERWONO.

Format:

▶ WYJAŚNIENIE RYZYKA WIELKIMI LITERAMI, POGRUBIONE I NA CZERWONO

Przykład:

▶ RABAT W SEK, CENY W EUR – RYZYKO KURSOWE I UTRUDNIONA ANALIZA KOSZTÓW

Objaśnienie

Prompt zapewnia jednolitość walut w ofercie. Umożliwia wcześniejsze wykrycie ryzyka FX, niejasnych rabatów i błędów porównawczych.

SE SE: Verifiering av valutakonsistens

Prompt

Du är en senior inköpsanalytiker.

Läs hela offerten noggrant.

Identifiera alla monetära värden: enhetspriser, rabatter, avgifter, totalsummor.

Kontrollera om alla anges i samma valuta.

Om flera valutor används (t.ex. priser i EUR, rabatter i SEK), sätt en röd flagga med förklaring i VERSALER, FETSTIL OCH RÖTT.

Format:

▶ FÖRKLARING AV RISKEN I VERSALER, FETSTIL OCH RÖTT

Exempel:

▶ RABATT I SEK, PRIS I EUR – KURSRISK OCH FÖRSVÅRAD JÄMFÖRELSE

Förklaring

Prompten signalerar valutarisker och förhindrar feltolkning av besparingar eller marginaler.

DK DK: Bekræftelse af valutakonsistens**Prompt**

Du er en senior indkøbsanalytiker.

Læs hele leverandørens tilbud.

Find alle beløb: enhedspriser, rabatter, tillæg, totaler.

Tjek om alle værdier er i samme valuta.

Hvis flere valutaer anvendes, indsæt én rød flag og forklar med STORE BOGSTAVER, FED OG RØD.

Format:

▶ FORKLARING AF RISIKO I STORE BOGSTAVER, FED OG RØD

Eksempel:

▶ RABAT I SEK, PRIS I EUR – KURSRISIKO OG VANSKELIG KOSTSAMMENLIGNING

Forklaring

Promptet forhindrer valuta-inkonsekvens, som ellers kan forvrænge rabatværdi og økonomisk overblik.

NL NL: Verificatie van valutaconsistentie**Prompt**

Je bent een senior inkoopanalist.

Lees het volledige leveranciersvoorstel.

Identificeer alle geldwaarden: prijzen, kortingen, toeslagen, totalen.

Controleer of alle bedragen in één valuta zijn opgegeven.

Zo niet, plaats een rode vlag en geef uitleg in HOOFDLETTERS, VET EN ROOD.

Format:

▶ UITLEG VAN HET RISICO IN HOOFDLETTERS, VET EN ROOD

Voorbeeld:

▶ KORTING IN SEK, PRIJZEN IN EUR – VALUTARISICO EN MINDER INZICHT IN KOSTENVERGELIJKING

Uitleg

Deze prompt voorkomt verwarring over besparingen door valutaverschillen tijdig zichtbaar te maken.

◆ **PROMPT 7: Volume Commitment Trap Detection**

PL PL: Wykrycie pułapki zobowiązań ilościowych**Prompt**

Jesteś starszym analitykiem ds. zakupów.

Przeczytaj ofertę i poszukaj zapisów o progach ilościowych, minimalnych zakupach lub rabatach zależnych od wolumenu.

Oceń, czy warunki są jednostronne lub oparte na niejasnych korzyściach.

Jeśli tak, wstaw jedną czerwoną flagę i wyjaśnij WIELKIMI LITERAMI, POGRUBIONE I NA CZERWONO.

Format:

▶ WYJAŚNIENIE RYZYKA WIELKIMI LITERAMI, POGRUBIONE I NA CZERWONO

Przykład:

▶ RABAT TYLKO POWYŻEJ 50 000 SZTUK – BRAK GWARANCJI PRZY NIŻSZYM WOLUMENIE – ZWIĄZANIE Z DOSTAWCĄ

Objaśnienie

Prompt ujawnia warunki rabatowe, które mogą ograniczyć elastyczność zakupową i narazić na ryzyko niewywiązania się z prognoz.

SE SE: Fälla med volymåtagande**Prompt**

Du är en senior inköpsanalytiker.

Läs leverantörens offert.

Sök efter krav på volym, minsta köp, eller rabatttriggers.

Avgör om villkoren skapar ensidiga åtaganden.

Om ja – sätt en röd flagga med förklaring i VERSALER, FETSTIL OCH RÖTT.

Format:

▶ FÖRKLARING AV RISKEN I VERSALER, FETSTIL OCH RÖTT

Exempel:

▶ RABATT GÄLLER ENDAST VID 50 000 ENHETER – LÅSER IN KÖPAREN UTAN GARANTI

Förklaring

Prompten identifierar inköpskrav som kan framstå som fördelar, men som begränsar rörelseutrymme.

DK DK: Opdagelse af volumenforpligtelsesfælder**Prompt**

Du er en senior indkøbsanalytiker.

Læs tilbuddet grundigt.

Se efter klausuler om minimumsordrer, volumenbånd eller rabattriggere.

Hvis de er ubalancerede eller uklare, indsæt én rød flag og forklar med STORE BOGSTAVER, FED OG RØD.

Format:

▶ FORKLARING AF RISIKO I STORE BOGSTAVER, FED OG RØD

Eksempel:

▶ RABAT GÆLDER KUN OVER 50.000 STK – INGEN SIKKERHED FOR MINDRE ORDRE – RISIKO FOR FASTLÅSNING

Forklaring

Promptet advarer mod volumenbetingelser, som binder indkøberen til urealistiske mål.

NL NL: Detectie van volumeverplichtingstrucs**Prompt**

Je bent een senior inkoopanalist.

Lees het voorstel zorgvuldig.

Zoek naar volumeverplichtingen, minimumafnames of staffelkortingen.

Evalueer of ze eenzijdig of onduidelijk zijn.

Plaats indien nodig één rode vlag en geef uitleg in HOOFDLETTERS, VET EN ROOD.

Format:

▶ UITLEG VAN HET RISICO IN HOOFDLETTERS, VET EN ROOD

Voorbeeld:

▶ RABAT PAS BOVEN 50.000 STUKS – GEEN GARANTIE BIJ DALING, MAAR WEL VERPLICHTING

Uitleg

Deze prompt helpt bij het ontmaskeren van schijnbare voordelen die in feite inkoopvrijheid beperken.

◆ **PROMPT 8: Currency Misalignment Risk Detection**

PL PL: Wykrycie ryzyka niespójności walutowej**Prompt**

Jesteś starszym analitykiem ds. zakupów.

Dokładnie przeczytaj ofertę.

Zidentyfikuj wszystkie wartości pieniężne — ceny, dopłaty, rabaty, kary.

Sprawdź, czy wszystkie są w jednej walucie.

Jeśli występują różnice (np. cena w EUR, rabat w SEK), wstaw jedną czerwoną flagę z wyjaśnieniem WIELKIMI LITERAMI, POGRUBIONE I NA CZERWONO.

Format:

▶ WYJAŚNIENIE RYZYKA WIELKIMI LITERAMI, POGRUBIONE I NA CZERWONO

Przykład:

▶ RABAT W SEK, CENA W EUR – ZMIENNOŚĆ KURSÓW UTRUDNIA OCENĘ WARTOŚCI

Objaśnienie

Ten prompt uwidacznia różnice walutowe, które mogą prowadzić do błędnych założeń kosztowych i ryzyka FX.

SE SE: Identifiering av valutarisk vid inkonsekvens**Prompt**

Du är en senior inköpsanalytiker.

Läs offerten noggrant.

Identifiera alla pengarelaterade uppgifter: priser, påslag, rabatter, böter.

Om olika valutor används – exempelvis EUR för pris och SEK för rabatt – infoga en röd flagga.

Förklara risken i VERSALER, FETSTIL OCH RÖTT.

Format:

▶ FÖRKLARING AV RISKEN I VERSALER, FETSTIL OCH RÖTT

Exempel:

▶ RABATT I SEK OCH PRIS I EUR – FX-VOLATILITET SKAPAR OSÄKERHET

Förklaring

Prompten varnar för FX-risker som påverkar budget, transparens och förhandling.

DK DK: Identifikation af valutarisiko ved uoverensstemmelse**Prompt**

Du er en senior indkøbsanalytiker.

Læs tilbuddet nøje.

Identificér alle pengeværdier: priser, tillæg, rabatter, bøder.

Hvis valutaerne ikke er ens, indsæt én rød flag og forklar med STORE BOGSTAVER, FED OG RØD.

Format:

▶ FORKLARING AF RISIKO I STORE BOGSTAVER, FED OG RØD

Eksempel:

▶ RABAT I SEK, PRIS I EUR – VALUTASVINGNINGER GØR VÆRDIEN USIKKER

Forklaring

Promptet fremhæver risiko for misvurdering af rabatter og økonomisk eksponering.

NL NL: Detectie van valutarisico bij afwijkingen

Prompt

Je bent een senior inkoopanalist.

Lees het leveranciersvoorstel aandachtig.

Controleer of prijzen, kortingen, toeslagen en boetes in dezelfde valuta staan.

Zo niet – bijvoorbeeld prijzen in EUR, korting in SEK – plaats één rode vlag.

Geef toelichting in HOOFDLETTERS, VET EN ROOD.

Format:

▶ UITLEG VAN HET RISICO IN HOOFDLETTERS, VET EN ROOD

Voorbeeld:

▶ KORTING IN SEK, PRIJS IN EUR – VALUTASCHOMMELINGEN MAKEN WAARDE ONZEKER

Uitleg

Deze prompt markeert afwijkingen die het zicht op werkelijke besparingen verstoren en FX-risico verhogen.

◆ **PROMPT 9: Compliance Clause Completeness Check**

PL PL: Sprawdzenie kompletności klauzul zgodności

Prompt

Jesteś starszym analitykiem ds. zakupów.

Przeczytaj ofertę i znajdź odniesienia do zgodności, standardów, certyfikatów lub przepisów.

Sprawdź, czy wymagane certyfikaty (np. HACCP, ISO, IFS) są jasno wymienione i ważne.

Jeśli brakuje szczegółów lub są ogólne, wstaw jedną czerwoną flagę i wyjaśnij to WIELKIMI LITERAMI, POGRUBIONE I NA CZERWONO.

Format:

▶ WYJAŚNIENIE RYZYKA WIELKIMI LITERAMI, POGRUBIONE I NA CZERWONO

Przykład:

▶ BRAK DOKUMENTACJI ZGODNOŚCI – ŻADNE CERTYFIKATY NIE ZOSTAŁY PRZEDSTAWIONE

Objaśnienie

Prompt wymusza przejrzystość i weryfikowalność deklaracji zgodności – kluczowe w sektorze spożywczym.

SE SE: Kontroll av fullständighet i efterlevnadsklausuler

Prompt

Du är en senior inköpsanalytiker.

Läs hela offerten.

Identifiera referenser till efterlevnad, certifieringar eller regelverk.

Om certifikat (t.ex. HACCP, ISO, IFS) saknas eller är otydliga, sätt en röd flagga.

Förklara risken i VERSALER, FETSTIL OCH RÖTT.

Format:

► FÖRKLARING AV RISKEN I VERSALER, FETSTIL OCH RÖTT

Exempel:

► EFTERLEVNADEN ÄR OTYDLIG – INGA GILTIGA CERTIFIKAT TILLHANDAHÅLLNA

Förklaring

Prompten skyddar mot vaga påståenden som inte uppfyller krav inom t.ex. livsmedelssäkerhet.

DK DK: Tjek af komplethed i overensstemmelsesklausuler

Prompt

Du er en senior indkøbsanalytiker.

Læs hele tilbuddet.

Se efter henvisninger til compliance, certificeringer og regulativer.

Hvis vigtige certifikater (f.eks. HACCP, ISO, BRC) mangler eller er vage, indsæt én rød flag.

Forklar med STORE BOGSTAVER, FED OG RØD.

Format:

► FORKLARING AF RISIKO I STORE BOGSTAVER, FED OG RØD

Eksempel:

► DOKUMENTATION FOR COMPLIANCE MANGLER – INGEN GYLDIGE CERTIFIKATER OPLYST

Forklaring

Promptet tvinger gennemsigtighed og reducerer risiko for fejl i audit eller myndighedskrav.

NL NL: Controle op volledigheid van compliance-clausules

Prompt

Je bent een senior inkoopanalist.

Lees het volledige voorstel.

Zoek naar verwijzingen naar regelgeving, certificaten of standaarden.

Als noodzakelijke certificaten (zoals HACCP, ISO) ontbreken of vaag zijn, plaats één rode vlag.

Geef uitleg in HOOFDLETTERS, VET EN ROOD.

Format:

► UITLEG VAN HET RISICO IN HOOFDLETTERS, VET EN ROOD

Voorbeeld:

► COMPLIANCE IS ONVOLLEDIG – GEEN GELDIGE CERTIFICATEN BIJGEVOEGD

Uitleg

Deze prompt helpt juridische en operationele risico's te beperken door toetsbare normen af te dwingen.

◆ PROMPT 10: Currency Consistency & FX Risk Flag

PL PL: Spójność walut i oznaczenie ryzyka FX

Prompt

Jesteś starszym analitykiem ds. zakupów.

Sprawdź, czy wszystkie wartości pieniężne (ceny, rabaty, opłaty, warunki płatności) są w jednej walucie.

Jeśli występują różnice (np. ceny w EUR, rabat w SEK), wstaw jedną czerwoną flagę.

Wyjaśnij w WIELKICH LITERACH, POGRUBIONE I NA CZERWONO.

Format:

▶ WYJAŚNIENIE RYZYKA WIELKIMI LITERAMI, POGRUBIONE I NA CZERWONO

Przykład:

▶ RABAT W SEK, CENY W EUR – KURSY WALUT UTRUDNIAJĄ OCENĘ OSZCZĘDNOŚCI

Objaśnienie

Prompt pozwala zidentyfikować problemy z rozbieżnościami walutowymi przed podpisaniem umowy.

SE SE: Valutakonsistens & FX-riskvarning

Prompt

Du är en senior inköpsanalytiker.

Kontrollera om priser, rabatter, avgifter och betalningsvillkor är i samma valuta.

Vid skillnader – sätt en röd flagga.

Förklara i VERSALER, FETSTIL OCH RÖTT.

Format:

▶ FÖRKLARING AV RISKEN I VERSALER, FETSTIL OCH RÖTT

Exempel:

▶ RABATT I SEK, PRIS I EUR – VALUTARISK SKAPAR OSÄKER SPARANDEFFEKT

Förklaring

Prompten flaggar osynliga valutakostnader som påverkar prognoser och budget.

DK DK: Valutakonsistens og FX-risikoflag

Prompt

Du er en senior indkøbsanalytiker.

Tjek om alle monetære beløb (priser, rabatter, tillæg, betaling) bruger samme valuta.

Hvis ej – indsæt én rød flag.

Forklar med STORE BOGSTAVER, FED OG RØD.

Format:

▶ FORKLARING AF RISIKO I STORE BOGSTAVER, FED OG RØD

Eksempel:

▶ RABAT I SEK, PRIS I EUR – USIKKERHED OM FX-GEVINST SKABER RISIKO

Forklaring

Promptet synliggør risikoen for skjulte valutatab og ineffektive besparelser.

NL NL: Valutaconsistentie & FX-risicovlag

Prompt

Je bent een senior inkoopanalist.

Controleer of alle bedragen (prijzen, kortingen, toeslagen, betalingstermijnen) in één valuta staan.

Zo niet, plaats een rode vlag met uitleg in HOOFDLETTERS, VET EN ROOD.

Format:

▶ UITLEG VAN HET RISICO IN HOOFDLETTERS, VET EN ROOD

Voorbeeld:

▶ KORTING IN SEK, PRIJS IN EUR – SCHOMMELINGEN MAKEN BESPARINGEN ONZEKER

Uitleg

Deze prompt helpt bij het voorkomen van valutagerelateerde onzekerheid in besparingsprognoses.

◆ PROMPT 11: Negotiation Tactics Based on Contract Risk Flags

PL PL: Taktyki negocjacyjne na podstawie ryzykownych zapisów umownych

Prompt

Jesteś starszym analitykiem ds. zakupów i strategiem negocjacyjnym.

Przeanalizuj ofertę i zidentyfikuj zapisy, które osłabiają pozycję negocjacyjną — np. jednostronne kary, niejasne SLA, rabaty z niejasnymi warunkami.

Jeśli znajdziesz taki zapis, wstaw jedną czerwoną flagę i:

- Wyjaśnij problem WIELKIMI LITERAMI, POGRUBIONE I NA CZERWONO
- Zaproponuj nazwę taktyki
- Opisz jej zastosowanie i efekt

Format:

▶ WYJAŚNIENIE RYZYKA

→ Zalecana taktyka: [nazwa]

→ Zastosowanie: [jak użyć]

→ Efekt: [jak wpływa na siłę negocjacyjną]

Przykład:

▶ RABAT UZALEŻNIONY OD NIEJASNYCH METRYK WZROSTU – MOŻE NIE ZOSTAĆ REALIZOWANY

→ Zalecana taktyka: Reframowanie

→ Zastosowanie: Zmień rabat w stały upust z bonusami

→ Efekt: Zmniejszenie niepewności i lepsza kontrola kosztów

Objaśnienie

Prompt łączy analizę ryzyka z konkretnymi technikami negocjacyjnymi: reframing, kotwiczenie, zgoda warunkowa. Zwiększa siłę przetargową i skuteczność AI jako doradcy strategicznego.

SE SE: Förhandlingstaktik baserad på avtalsriskflaggor

Prompt

Du är senior inköpsanalytiker och förhandlingsstrateg.

Läs hela offerten och identifiera svagheter — t.ex. ensidiga straff, otydliga SLA:er eller rabatter med oklara villkor.

Om en sådan punkt hittas, infoga en röd flagga med:

- Riskbeskrivning i VERSALER, FETSTIL OCH RÖTT
- Rekommenderad taktik
- Hur den tillämpas och vilken effekt den har

Format:

► BESKRIVNING AV RISK

→ Rekommenderad taktik: [namn]

→ Tillämpning: [hur den används]

→ Effekt: [förhandlingsmässig effekt]

Exempel:

► RABATT BASERAD PÅ OTYDLIGA TILLVÄXTKRAV – KAN ALDRIG REALISERAS

→ Rekommenderad taktik: Reframing

→ Tillämpning: Gör om rabatten till en grundrabatt med bonusvillkor

→ Effekt: Ökar transparens och styr köpkraft

Förklaring

Prompten ger konkret förhandlingsstöd baserat på avtalssvagheter och stärker strategisk kontroll.

DK DK: Forhandlingstaktikker baseret på kontraktsrisici

Prompt

Du er senior indkøbsanalytiker og forhandlingsstrateg.

Læs hele tilbuddet og identificér svagheder — f.eks. ensidige bøder, vage SLA'er eller rabatvilkår uden klare udløsere.

Ved fund: indsæt én rød flag med:

- Risiko forklaret med STORE BOGSTAVER, FED og RØD
- Anbefalet taktik
- Anvendelse og effekt

Format:

► RISIKOFORKLARING

→ Anbefalet taktik: [navn]

→ Anvendelse: [hvordan man gør]

→ Effekt: [hvilken fordel opnås]

Eksempel:

► RABAT ER BASERET PÅ UTYDELIGE METRIK – RISIKO FOR AT DEN ALDRIG UDLØSES

→ Anbefalet taktik: Reframing

→ Anvendelse: Lav rabat til fast grundrabat med trinvisse bonusser

→ Effekt: Øger gennemsækelighed og kontrol over reelle besparelser

Forklaring

Promptet gør det muligt at reagere taktisk og vinde forhandlingsoverhånd.

NL NL: Onderhandelingstactieken op basis van contractrisico's

Prompt

Je bent een senior inkoopanalist en onderhandelingsstrateeg.

Lees het voorstel volledig.

Identificeer clausules die de onderhandelingspositie verzwakken — bijv. eenzijdige boetes, vage SLA's, of onduidelijke kortingstriggers.

Als aanwezig:

- Voeg één rode vlag toe met uitleg in HOOFDLETTERS, VET EN ROOD
- Stel een tactiek voor
- Geef toepassing + effect

Format:

▶ UITLEG VAN HET RISICO

→ Aanbevolen tactiek: [naam]

→ Toepassing: [hoe je het inzet]

→ Effect: [invloed op onderhandelingsmacht]

Voorbeeld:

▶ KORTING IS GEBASEERD OP VAGE GROEIMETRIEKEN – ONDUIDELIJK OF DIE OOI WORDT VERDIEND

→ Aanbevolen tactiek: Reframing

→ Toepassing: Herformuleer als basiskorting met bonusvoorwaarden

→ Effect: Minder onzekerheid, meer controle over besparingen

Uitleg

Deze prompt vertaalt risico's direct naar onderhandelingstactieken zoals reframing, anchoring en voorwaardelijke acceptatie.

♦ PROMPT 12: SLA (Service Level Agreement) Risk Review

PL PL: Ocena ryzyka związanego z SLA

Prompt

Jesteś starszym analitykiem ds. zakupów.

Przeczytaj ofertę i znajdź zapisy SLA (czasy dostawy, gwarancje dostępności, czasy reakcji).

Sprawdź, czy są mierzalne, konkretne i egzekwowalne.

Jeśli są ogólne lub jednostronne, wstaw czerwoną flagę i wyjaśnij to WIELKIMI LITERAMI, POGRUBIONE I NA CZERWONO.

Format:

▶ WYJAŚNIENIE RYZYKA WIELKIMI LITERAMI, POGRUBIONE I NA CZERWONO

Przykład:

▶ SLA OGRANICZA SIĘ DO „NAJLEPSZYCH STARAŃ” – BRAK KONSEKWENCJI – RYZYKO OPÓŹNIEŃ

Objaśnienie

Prompt wykrywa niejasne SLA, które utrudniają egzekucję i zwiększają ryzyko operacyjne — kluczowe w branży foodservice.

SE SE: Granskning av SLA-risker

Prompt

Du är en senior inköpsanalytiker.

Läs offerten och identifiera SLA:er: leveranstider, tillgänglighetsgarantier, svarstider.

Kontrollera om de är tydligt definierade och mätbara.

Om inte – infoga en röd flagga och förklara i VERSALER, FETSTIL OCH RÖTT.

Format:

▶ FÖRKLARING AV RISKEN I VERSALER, FETSTIL OCH RÖTT

Exempel:

▶ SLA ANGER ENDAST "BÄSTA FÖRSÖK" – INGA PÅFÖLJDER – HÖG RISK FÖR FÖRSENINGAR

Förklaring

Prompten säkerställer att SLA:er är bindande, tydliga och påföljdsförankrade.

DK DK: Gennemgang af SLA-risici

Prompt

Du er en senior indkøbsanalytiker.

Gennemgå tilbuddet for SLA'er — leveringstider, tilgængelighed, svartider.

Vurder om de er præcise, målbare og bindende.

Hvis ej – indsæt én rød flag med FORKLARING I STORE BOGSTAVER, FED OG RØD.

Format:

▶ FORKLARING AF RISIKO I STORE BOGSTAVER, FED OG RØD

Eksempel:

▶ SLA BESKRIVES SOM "BEDSTE INDSATS" – INGEN SANKTIONER – FORSYNINGSRISIKO

Forklaring

Promptet hjælper med at identificere svage SLA'er, som kan føre til driftsproblemer.

NL NL: Risicoanalyse van SLA-clausules

Prompt

Je bent een senior inkoopanalist.

Lees het voorstel en identificeer alle SLA's (leveringstijd, beschikbaarheid, responstijd).

Controleer of ze concreet, meetbaar en afdwingbaar zijn.

Als ze vaag of eenzijdig zijn, plaats een rode vlag met uitleg in HOOFDLETTERS, VET EN ROOD.

Format:

▶ UITLEG VAN HET RISICO IN HOOFDLETTERS, VET EN ROOD

Voorbeeld:

▶ SLA ZEGT "BESTE INZET" ZONDER SANCTIES – GEEN ZEKERHEID – HOGE RISICO'S BIJ UITVAL

Uitleg

Deze prompt spoort vage of vrijblijvende afspraken op die operationele betrouwbaarheid ondermijnen.

◆ PROMPT 13: Tiered Volume Trap Detection and Reframing Strategy

PL PL: Wykrycie pułapki progowej i strategia przekształcenia

Prompt

Jesteś starszym analitykiem ds. zakupów i strategiem negocjacyjnym.

Przeczytaj dokładnie ofertę.

Sprawdź, czy rabaty są przyznawane dopiero po osiągnięciu wysokich progów (np. „3% powyżej 60 000 jednostek” przy obecnym wolumenie 48 000).

Jeśli tak, wstaw jedną czerwoną flagę z taktyką negocjacyjną, zastosowaniem i efektem.

Format:

► WYJAŚNIENIE RYZYKA

→ Zalecana taktyka: [nazwa]

→ Zastosowanie: [jak przekształcić zapis]

→ Efekt: [wpływ na pozycję negocjacyjną]

Przykład:

► RABAT UZALEŻNIONY OD WZROSTU O 25% – MAŁO REALNE I NIEAKTYWNE

→ Zalecana taktyka: Reframowanie

→ Zastosowanie: Rozpocznij rabat przy obecnym wolumenie i zwiększ liniowo

→ Efekt: Realne oszczędności, większa motywacja i presja na dostawcę

Objaśnienie

Ten prompt chroni przed fałszywymi zachętami i umożliwia przekształcenie nieosiągalnych progów w realną wartość.

SE SE: Identifiering av volymtrappa med omförhandlingsstrategi

Prompt

Du är en senior inköpsanalytiker och förhandlingsstrateg.

Läs offerten noggrant.

Identifiera om rabatter utlöses först vid höga nivåer (t.ex. 3 % efter 60 000 enheter, nuvarande nivå 48 000).

Om ja, infoga en röd flagga och rekommendera en omförhandlingsstrategi.

Format:

► FÖRKLARING AV RISKEN

→ Rekommenderad taktik: [namn]

→ Tillämpning: [hur du förhandlar om]

→ Effekt: [hur det stärker er position]

Exempel:

► RABATT FÖRST EFTER 25 % ÖKNING – EJ UPPNÅELIGT

→ Rekommenderad taktik: Reframing

→ Tillämpning: Starta rabatt redan på aktuell nivå, med trappsteg uppåt

→ Effekt: Skapar verklig nytta och ökar hävstången

Förklaring

Prompten förvandlar orealistiska rabatter till förhandlingsbara, användbara fördelar.

DK DK: Identifikation af trinvist volumenkrav og omstrukturering

Prompt

Du er en senior indkøbsanalytiker og forhandlingsstrateg.

Læs tilbuddet nøje.

Se om rabatter først udløses ved urealistisk høj volumen (f.eks. 3 % over 60 000 stk, nuværende volumen 48 000).

Hvis ja, indsæt én rød flag og foreslå taktik, anvendelse og effekt.

Format:

► FORKLARING AF RISIKO

→ Anbefalet taktik: [navn]

→ Anvendelse: [hvordan man ændrer strukturen]

→ Effekt: [hvad det opnår]

Eksempel:

► RABAT FØRST OVER 25% ØGET VOLUMEN – UREALISTISK OG UBRUGELIG

→ Anbefalet taktik: Reframing

→ Anvendelse: Omlæg rabattrin til start ved nuværende niveau

→ Effekt: Skaber reel værdi og fremmer engagement

Forklaring

Promptet omdanner "illusoriske" bonusser til konkrete, opnåelige incitamenter.

NL NL: Detectie van volumetrap en herstructurering via reframing

Prompt

Je bent een senior inkoopanalist en onderhandelingsstrateeg.

Lees de offerte aandachtig.

Controleer of volumekortingen pas gelden bij onrealistisch hoge niveaus (bijv. "3% boven 60 000 stuks" terwijl huidige volume 48 000 is).

Indien aanwezig: voeg één rode vlag toe en stel een heronderhandelingsstrategie voor.

Format:

► UITLEG VAN HET RISICO

→ Aanbevolen tactiek: [naam]

→ Toepassing: [hoe je het herschrijft]

→ Effect: [impact op onderhandelingspositie]

Voorbeeld:

► RABAT BEGINT PAS BIJ +25% – ONBEREIKBAAR EN ZONDER EFFECT

→ Aanbevolen tactiek: Reframing

→ Toepassing: Start korting bij huidige afname, met lineaire stappen

→ Effect: Maakt waarde direct bruikbaar en verhoogt druk op leverancier

Uitleg

Deze prompt voorkomt dat een schijnvoordeel je onderhandelingsmacht ondermijnt — en verandert het in echte winst.

◆ PROMPT 14: Detect One-Sided Delivery Risk Allocation

PL PL: Wykrycie jednostronnego przydziału ryzyka dostawy

Prompt

Jesteś starszym analitykiem ds. zakupów i strategiem negocjacyjnym.

Dokładnie przeanalizuj ofertę dostawcy.

Zidentyfikuj wszelkie zapisy dotyczące dostawy, w których dostawca ogranicza swoją odpowiedzialność — na przykład poprzez nieprecyzyjne terminy dostawy („zazwyczaj w ciągu 7–10 dni”), brak wiążących SLA lub brak kar za opóźnienia lub częściowe dostawy.

Jeśli taka klauzula występuje, wstaw tylko jedną czerwoną flagę.

Po czerwonej fladze napisz wyjaśnienie WIELKIMI LITERAMI, POGRUBIONE I NA CZERWONO.

Następnie zaproponuj najskuteczniejszą taktykę negocjacyjną, aby przenieść odpowiedzialność lub wprowadzić wymierne zabezpieczenie.

Format:

▶ WYJAŚNIENIE RYZYKA WIELKIMI LITERAMI, POGRUBIONE I NA CZERWONO

→ Zalecana taktyka negocjacyjna: [nazwa taktyki]

→ Zastosowanie: [jak ją zastosować]

→ Efekt: [konkretny wpływ na kontrolę i redukcję ryzyka]

Przykład:

▶ DOSTAWCA STOSUJE SFORMUŁOWANIA TYPU „STANDARDOWY CZAS REALIZACJI” BEZ GWARANTOWANEGO SLA – WYSOKIE RYZYKO OPÓŹNIEŃ BEZ ŻADNYCH KONSEKWENCJI

→ Zalecana taktyka negocjacyjna: Zgoda warunkowa

→ Zastosowanie: Akceptuj standardowe terminy tylko wtedy, gdy przewidziano kary za opóźnienia lub dopuszczono alternatywne źródła po określonym terminie

→ Efekt: Wymusza wiążące terminy, przenosi ryzyko opóźnień na dostawcę i zapewnia ciągłość dostaw

Objaśnienie promptu

Ten prompt identyfikuje klauzule dostaw, które przerzucają całe ryzyko na kupującego.

Dostawcy często używają ogólnych sformułowań, które nie zobowiązują ich do niczego, co w przypadku towarów łatwo psujących się może prowadzić do poważnych zakłóceń operacyjnych.

Taktyka **Zgody warunkowej** umożliwia kupującemu zaakceptowanie takich klauzul tylko wtedy, gdy są one poparte konsekwencjami — np. bonusem za terminowość, karami umownymi lub prawem do alternatywnego zaopatrzenia.

Pozwala to na egzekwowanie niezawodności dostawcy, zwiększa elastyczność operacyjną i wzmacnia pozycję negocjacyjną bez potrzeby konfrontacji.

SE SE: Upptäckt av ensidig riskfördelning för leveranser

Prompt

Du är en senior inköpsanalytiker och förhandlingsstrateg.

Gå noggrant igenom leverantörens hela förslag.

Identifiera alla leveransvillkor där leverantören begränsar sitt ansvar — exempelvis genom vaga ledtider ("vanligtvis inom 7–10 dagar"), frånvaro av bindande SLA eller inga påföljder vid försenad eller partiell leverans.

Om en sådan klausul förekommer, infoga endast en röd flagga.

Efter flaggan, skriv en förklaring i VERSALER, FETSTIL OCH RÖTT.

Föreslå sedan den mest effektiva förhandlingstaktiken för att flytta ansvaret eller skapa avtalsmässig säkerhet.

Format:

► FÖRKLARING AV RISKEN I VERSALER, FETSTIL OCH RÖTT

→ Rekommenderad förhandlingstaktik: [taktikens namn]

→ Tillämpning: [hur den tillämpas]

→ Effekt: [konkret påverkan på trygghet och kontroll]

Exempel:

► LEVERANTÖREN ANGER "TYPISKA LEVERANSTIDER" UTAN GARANTERAD SLA – HÖG RISK FÖR FÖRSENINGAR UTAN ÅTGÄRDER

→ Rekommenderad förhandlingstaktik: Villkorad accept

→ Tillämpning: Godta standardvillkor endast om servicekredit tillämpas vid förseningar eller alternativ upphandling tillåts efter en definierad gräns

→ Effekt: Skapar efterlevbara leveranstider, fördelar risken och stärker kontrollen över försörjningskedjan

Förklaring av prompten

Denna prompt identifierar leveransvillkor som skjuter över hela risken på köparen. Vaga formuleringar används ofta av leverantörer för att undvika ansvar vid förseningar.

Villkorad accept innebär att köparen endast godtar sådana villkor om de är kopplade till mätbara konsekvenser, exempelvis ekonomiska incitament eller alternativa lösningar. Det är särskilt viktigt i branscher med färskvaror eller hög leveransfrekvens.

Strategin tvingar leverantören att leverera med konsekvens, eller riskera att tappa affären.

DK DK: Identifikation af ensidig leveringsrisiko

Prompt

Du er en senior indkøbsanalytiker og forhandlingsstrateg.

Gennemgå hele leverandørens tilbud.

Identificer leveringsklausuler hvor leverandøren begrænser sit ansvar — for eksempel uklare leveringstider ("normalt 7–10 dage"), fravær af bindende SLA eller ingen sanktioner ved forsinkelse eller delvis levering.

Hvis en sådan klausul findes, indsæt én rød flag.

Skriv forklaringen i STORE BOGSTAVER, FED OG RØD.

Anbefal derefter den mest effektive forhandlingstaktik til at skabe balance og håndhævelse.

Format:

► FORKLARING AF RISIKO I STORE BOGSTAVER, FED OG RØD

→ Anbefalet forhandlingstaktik: [taktiknavn]

→ Anvendelse: [hvordan den anvendes]

→ Effekt: [konkret forbedring af forsyningsikkerhed eller kontrol]

Eksempel:

► LEVERANDØREN ANGIVER "TYPISK LEVERING" UDEN GARANTI – RISIKO FOR FORSINKELSER UDEN RETSMIDLER

→ Anbefalet forhandlingstaktik: Betinget accept

→ Anvendelse: Accepter kun standardleveringstider hvis der indføres bøder for forsinkelse eller tillades alternativ sourcing efter overskridelse

→ Effekt: Skaber håndhævelige vilkår, reducerer forsyningsrisiko og øger leverandørens ansvar

Forklaring af prompten

Promptet afslører vilkår, der forskyder hele leveringsansvaret til køberen. Det er især kritisk i kategorier med høj omsætning eller følsom logistik.

Ved at bruge **betinget accept** forpligter køberen sig kun, hvis leverandøren accepterer ansvar og følger sanktioner.

Dette flytter forhandlingsmagt og skaber en mere robust kontraktmæssig position.

NL NL: Detectie van eenzijdige leveringsrisico's

Prompt

Je bent een senior inkoopanalist en onderhandelingsstrateeg.

Analyseer het volledige voorstel van de leverancier.

Controleer of er leveringsclausules zijn waarin de leverancier zijn verantwoordelijkheid beperkt — zoals vage levertijden ("meestal binnen 7–10 dagen"), afwezigheid van bindende SLA's of geen sancties bij vertraging of deellevering.

Als een dergelijke clause wordt aangetroffen, plaats één rode vlag.

Noteer vervolgens de uitleg in HOOFDLETTERS, VET EN ROOD.

Stel daarna de best passende onderhandelingsstactiek voor om risico's te verleggen of handhaafbare voorwaarden te creëren.

Format:

▶ UITLEG VAN HET RISICO IN HOOFDLETTERS, VET EN ROOD

→ Aanbevolen onderhandelingsstactiek: [tactieknaam]

→ Toepassing: [hoe je deze inzet]

→ Effect: [impact op leveringszekerheid of onderhandelingspositie]

Voorbeeld:

▶ LEVERANCIER HANTEERT "GANGBARE LEVERTIJD" ZONDER SLA – RISICO OP VERTRAGINGEN ZONDER ENIGE CONSEQUENTIE

→ Aanbevolen onderhandelingsstactiek: Voorwaardelijke acceptatie

→ Toepassing: Accepteer standaardlevering alleen als er een boeteclausule geldt of bij overschrijding een alternatieve bron toegestaan is

→ Effect: Creëert afdwingbare afspraken, verlaagt operationeel risico en verhoogt druk op naleving

Uitleg van de prompt

Deze prompt detecteert eenzijdige leveringsclausules die risico's verschuiven naar de koper.

Vage formuleringen bieden geen bescherming bij falende leveringen, wat schadelijk kan zijn in foodservice en andere operationeel kritieke omgevingen.

De tactiek **voorwaardelijke acceptatie** stelt je in staat om zulke clausules alleen te accepteren wanneer ze zijn gekoppeld aan concrete garanties of alternatieve scenario's. Dit voorkomt afhankelijkheid en versterkt je onderhandelingspositie op structurele wijze.

◆ PROMPT 15: Multi-Year Volume Commitment Exposure

PL PL: Ryzyko wieloletniego zobowiązania ilościowego

Prompt

Jesteś starszym analitykiem ds. zakupów i strategiem negocjacyjnym.

Dokładnie przeczytaj całą ofertę dostawcy.

Zidentyfikuj klauzule wymagające zobowiązań ilościowych na kilka lat, zwłaszcza te, które przewidują kary za niewywiązanie się z wolumenu lub nie zawierają jasnych mechanizmów wyjścia.

Jeśli występuje taka klauzula, wstaw tylko jedną czerwoną flagę.

Po czerwonej fladze napisz wyjaśnienie WIELKIMI LITERAMI, POGRUBIONE I NA CZERWONO.

Następnie zaproponuj najlepszą taktykę negocjacyjną w celu ograniczenia ryzyka związania się niekorzystnym kontraktem.

Format:

▶ WYJAŚNIENIE RYZYKA WIELKIMI LITERAMI, POGRUBIONE I NA CZERWONO

→ Zalecana taktyka negocjacyjna: [nazwa taktyki]

→ Zastosowanie: [jak ją zastosować]

→ Efekt: [konkretny wpływ na elastyczność i ochronę kupującego]

Przykład:

▶ KLAUZULA O ZOBOWIĄZANIU WOLUMENOWYM NA 3 LATA Z KARĄ ZA NIEWYWIĄZANIE SIĘ – BRAK WARUNKÓW WYJŚCIA LUB KOREKTY RYNKOWEJ

→ Zalecana taktyka negocjacyjna: Zgoda warunkowa

→ Zastosowanie: Akceptuj warunek tylko wtedy, gdy jest powiązany z indeksami cen rynkowych lub zawiera klauzule odstąpienia przy zmianach >5%

→ Efekt: Zmniejsza ryzyko zablokowania, zapewnia elastyczność i wymusza współodpowiedzialność dostawcy

Objaśnienie promptu

Ten prompt identyfikuje długoterminowe zobowiązania zakupowe, które mogą wydawać się korzystne cenowo, ale w rzeczywistości blokują kupującego i narażają na sankcje.

Strategia **zgody warunkowej** pozwala zachować przewagę: nie odrzucasz propozycji, ale łączysz ją z warunkami rynkowymi, prognozami lub klauzulami zabezpieczającymi.

To szczególnie ważne w sektorach o zmiennym popycie, gdzie przewidywalność jest ograniczona.

SE SE: Risk vid flerårigt volymåtagande

Prompt

Du är en senior inköpsanalytiker och förhandlingsstrateg.

Läs hela leverantörens offert noggrant.

Identifiera klausuler som kräver fleråriga volymåtaganden, särskilt där avtalsbrott leder till påföljder eller där utträdesvillkor saknas.

Om en sådan klausul förekommer, infoga endast en röd flagga.

Efter flaggan, skriv en förklaring i VERSALER, FETSTIL OCH RÖTT.

Föreslå därefter den bästa taktiken för att minska bindingsrisken och återta kontrollen.

Format:

▶ FÖRKLARING AV RISKEN I VERSALER, FETSTIL OCH RÖTT

→ Rekommenderad förhandlingstaktik: [taktikens namn]

→ Tillämpning: [hur den tillämpas]

→ Effekt: [konkret påverkan på flexibilitet och riskminimering]

Exempel:

▶ TREÅRIG VOLYMKLAUSUL MED STRAFF VID UNDERSKRIDANDE – SAKNAR UTTRÄDESMÖJLIGHETER ELLER PRISJUSTERING

→ Rekommenderad förhandlingstaktik: Villkorat avtal

→ Tillämpning: Godta åtagandet endast om det kopplas till marknadsprisindex eller innehåller

exitklausul ved afvikelser over 5 procent

→ Effekt: Skydder mod efterfrågeförändringar, ökar flexibiliteten och tvingar leverantören att dela risken

Förklaring av prompten

Denna prompt identifierar långsiktiga åtaganden som låter bra men kan skapa kontraktsmässiga låsningar med ekonomiska konsekvenser.

Med en **villkorad avtalsstrategi** vänder du åtagandet till ett ömsesidigt arrangemang. Det ger köparen rätt att dra sig ur eller omförhandla vid marknadsrörelser eller volymavvikelser, utan att helt förlora eventuella rabatter.

Detta är särskilt relevant i branscher med säsongsvariationer eller fluktuerande efterfrågan.

DK DK: Risiko ved flerårige volumenforpligtelser

Prompt

Du er en senior indkøbsanalytiker og forhandlingsstrateg.

Gennemgå leverandørens tilbud grundigt.

Identificer flerårige volumenforpligtelser, især hvor der indgår sanktioner ved underlevering eller hvor der ikke er klare exit-klausuler.

Hvis en sådan klausul findes, indsæt én rød flag.

Skriv forklaringen i STORE BOGSTAVER, FED OG RØD.

Anbefal derefter den mest effektive taktik for at begrænse låseeffekt og styrke flexibiliteten.

Format:

► FORKLARING AF RISIKO I STORE BOGSTAVER, FED OG RØD

→ Anbefalet forhandlingstaktik: [taktiknavn]

→ Anvendelse: [hvordan den anvendes]

→ Effekt: [hvordan den forbedrer risikostyring og flexibilitet]

Eksempel:

► TREÅRIG VOLUMENFORPLIGTELSE MED BØDER FOR AFVIGELSER – INGEN EXIT-MEKANISME VED MARKEDSSVINGNINGER

→ Anbefalet forhandlingstaktik: Betinget aftale

→ Anvendelse: Accepter kun betingelsen hvis den er knyttet til markedspriser eller mulighed for exit ved større afvigelser

→ Effekt: Sikrer flexibilitet, begrænser økonomisk eksponering og tvinger leverandøren til gensidigt ansvar

Forklaring af prompten

Denne prompt identificerer kontraktvilkår som kan binde køberen i flere år uden sikkerhedsnet.

Ved at anvende en **betinget aftalestrategi** kan du koble volumenforpligtelsen til eksterne faktorer, som prisindeks eller efterspørgsel. Det styrker forhandlingspositionen og reducerer leverandørens ensidige fordel i ustabile markeder.

NL NL: Risico bij meerjarige volumeverplichtingen

Prompt

Je bent een senior inkoopanalist en onderhandelingsstrateeg.

Lees het volledige leveranciersvoorstel zorgvuldig door.

Controleer of er sprake is van meerjarige volumeverplichtingen, vooral als die boetebepalingen bevatten of geen duidelijke exit-opties bieden.

Als zo'n clausule voorkomt, plaats één rode vlag.

Noteer de uitleg in HOOFDLETTERS, VET EN ROOD.

Stel daarna de best passende onderhandelingsstactiek voor om het risico op contractuele vastloop te verkleinen.

Format:

▶ UITLEG VAN HET RISICO IN HOOFDLETTERS, VET EN ROOD

→ Aanbevolen onderhandelingsstactiek: [tactieknaam]

→ Toepassing: [hoe deze wordt ingezet]

→ Effect: [impact op flexibiliteit en risicobeheersing]

Voorbeeld:

▶ MEERJARIGE AFNAMEPLICHT MET BOETES EN GEEN UITSTAPCLAUSULE – RISICO OP LOCK-IN BIJ SCHOMMELENDE VRAAG

→ Aanbevolen onderhandelingsstactiek: Voorwaardelijke overeenkomst

→ Toepassing: Alleen accepteren als het contract gekoppeld wordt aan marktprijsontwikkelingen of duidelijke exitmomenten

→ Effect: Verlaagt vastleggingsrisico, verhoogt flexibiliteit en dwingt leveranciers tot gedeelde verantwoordelijkheid

Uitleg van de prompt

Deze prompt signaleert risico's bij langdurige volumeverplichtingen die aantrekkelijk lijken vanwege kortingen, maar juridisch knellend kunnen worden.

Een **voorwaardelijke overeenkomst** koppelt het commitment aan externe factoren zoals prijsindexen of seizoensgebondenheid. Zo blijft het voordeel behouden, maar zonder verlies van onderhandelingsvrijheid.

◆ PROMPT 16: Supplier Substitution & Approval Control

PL PL: Kontrola zamienników i zatwierdzania dostawcy

Prompt

Jesteś starszym analitykiem ds. zakupów i strategiem negocjacyjnym.

Dokładnie przeczytaj ofertę dostawcy.

Zidentyfikuj wszelkie klauzule, w których dostawca zastrzega sobie prawo do zamiany produktów, surowców lub partnerów logistycznych bez uprzedniej pisemnej zgody kupującego. Jeśli taka klauzula zostanie znaleziona, wstaw tylko jedną czerwoną flagę.

Po czerwonej fladze podaj wyjaśnienie WIELKIMI LITERAMI, POGRUBIONE I NA CZERWONO.

Następnie zaproponuj najskuteczniejszą taktykę negocjacyjną w celu odzyskania kontroli nad zatwierdzeniami.

Użyj tego formatu:

▶ WYJAŚNIENIE RYZYKA WIELKIMI LITERAMI, POGRUBIONE I NA CZERWONO

→ Zalecana taktyka negocjacyjna: [nazwa taktyki]

→ Zastosowanie: [jak ją zastosować]

→ Efekt: [konkretny wpływ na kontrolę lub wynik negocjacji]

Przykład:

▶ DOSTAWCA MOŻE ZAMIENIAĆ PRODUKTY LUB PARTNERÓW LOGISTYCZNYCH BEZ ZGODY – RYZYKO DLA JAKOŚCI I ŚLEDZENIA

→ Zalecana taktyka negocjacyjna: Kontrola kontraktowa (Contractual Gatekeeping)

→ Zastosowanie: Wymagaj pisemnej zgody kupującego przy każdej zamianie produktu lub podwykonawcy; wprowadź prawo do audytu

→ Effekt: Gwarantuje pełną kontrolę nad integralnością łańcucha dostaw, zapewnia zgodność z normami jakości i minimalizuje ryzyko dla marki

Objaśnienie promptu

Ten prompt identyfikuje próby dostawców przejęcia jednostronnej kontroli nad krytycznymi zamiennikami — co stanowi poważne ryzyko w sektorze spożywczym, gdzie śledzenie partii, kontrola alergenów i niezawodność dostaw są kluczowe.

Nieautoryzowane zamiany mogą skutkować pogorszeniem jakości, niezgodnością z certyfikatami lub problemami audytowymi w środowiskach regulowanych.

Zalecana taktyka — **Kontrola kontraktowa (Contractual Gatekeeping)** — gwarantuje, że kupujący wprowadza obowiązkowe punkty kontroli do kontraktu, odzyskując kontrolę bez utraty elastyczności. Jest to szczególnie przydatne dla firm takich jak Chefs Culinar, które muszą zagwarantować zgodność ze specyfikacjami klienta, zapobiegać niespodziankom w ostatniej chwili i egzekwować odpowiedzialność w przypadku awarii jakości lub logistyki.

SE SE: Kontroll över leverantörsersättningar och godkännandestyrning

Prompt

Du är en senior inköpsanalytiker och förhandlingsstrateg.

Läs hela leverantörens offert noggrant.

Identifiera eventuella klausuler där leverantören förbehåller sig rätten att ersätta produkter, råmaterial eller logistikpartner utan föregående skriftligt godkännande från köparen.

Om en sådan klausul hittas, infoga en röd flagga.

Efter flaggan förklarar du risken med VERSALER, FETSTIL OCH RÖTT.

Föreslå sedan den mest effektiva förhandlingstaktiken för att återfå godkännandekontrollen.

Använd detta format:

► FÖRKLARING AV RISKEN I VERSALER, FETSTIL OCH RÖTT

→ Rekommenderad förhandlingstaktik: [taktiknamn]

→ Tillämpning: [hur man tillämpar den]

→ Effekt: [konkret påverkan på styrning eller utfall]

Exempel:

► LEVERANTÖREN KAN ERSÄTTA PRODUKTER ELLER PARTNERS UTAN GODKÄNNANDE – RISK FÖR KVALITETSBRISTER OCH BRIST PÅ SPÅRBARHET

→ Rekommenderad förhandlingstaktik: Avtalsbaserad grindkontroll (Contractual Gatekeeping)

→ Tillämpning: Kräv köparens skriftliga godkännande för alla produkt- eller leverantörsbyten; inkludera revisionsrätt

→ Effekt: Säkerställer full kontroll över leveranskedjans integritet, bevarar livsmedelssäkerhet och minimerar varumärkesrisk

Förklaring av prompten

Denna prompt flaggar leverantörens försök att ensidigt kontrollera viktiga produkt- eller logistikbyten — något som är särskilt farligt i livsmedelsbranschen där spårbarhet och kvalitet är avgörande.

Ogodkända byten kan äventyra certifieringar, orsaka allergenproblem eller leda till revisionsmisslyckanden.

Taktiken **Contractual Gatekeeping** låter köparen definiera kontrollpunkter i avtalet, vilket återställer beslutsmyndighet utan att förhindra legitima ändringar. Taktiken är särskilt viktig för Chefs Culinar där lagkrav och kundkrav kräver strikt leveransstyrning.

DK DK: Leverandørsubstitution og godkendelseskontrol

Prompt

Du er en senior indkøbsanalytiker og forhandlingsstrateg.

Læs leverandørens tilbud grundigt.

Identificér eventuelle klausuler, hvor leverandøren forbeholder sig ret til at udskifte produkter, råvarer eller logistikpartnere uden forudgående skriftlig godkendelse fra køberen.

Hvis en sådan klausul findes, indsæt én rød flag.

Efter flaget forklarer du risikoen med STORE BOGSTAVER, FED OG RØD.

Foreslå derefter den mest effektive forhandlingstaktik for at generobre godkendelseskontrol.

Brug dette format:

► FORKLARING AF RISIKO I STORE BOGSTAVER, FED OG RØD

→ Anbefalet forhandlingstaktik: [taktiknavn]

→ Anvendelse: [hvordan man anvender den]

→ Effekt: [konkret indvirkning på styring eller resultat]

Eksempel:

► LEVERANDØREN KAN UDEN GODKENDELSE ERSTATTE PRODUKTER ELLER LOGISTIK – RISIKO FOR KVALITETSBRIST OG MANGLENDE SPORBARHED

→ Anbefalet forhandlingstaktik: Kontraktuel Gatekeeping

→ Anvendelse: Kræv købers skriftlige samtykke til produkt- eller partnerændringer; inkluder auditret

→ Effekt: Bevarer kontrol over forsyningskædens integritet og reducerer risici forbundet med fødevarer sikkerhed og brandskader

Forklaring af prompten

Denne prompt identificerer klausuler, hvor leverandøren forsøger at omgå godkendelseskrav – med potentielt alvorlige konsekvenser i fødevarerindustrien.

Ved hjælp af **Contractual Gatekeeping** kan indkøberen formelt kræve involvering i ændringer og dermed sikre sporbarhed og ansvarlighed gennem hele forsyningskæden.

NL NL: Leverancierssubstitutie & goedkeuringscontrole

Prompt

Je bent een senior inkoopanalist en onderhandelingsstrateeg.

Lees het volledige leveranciersvoorstel zorgvuldig.

Identificeer alle clausules waarin de leverancier zich het recht voorbehoudt om producten, grondstoffen of logistieke partners te vervangen zonder voorafgaande schriftelijke goedkeuring van de koper.

Als zo'n clause aanwezig is, plaats dan één rode vlag.

Na de vlag geef je de uitleg in HOOFDLETTERS, VET EN ROOD.

Vervolgens adviseer je de meest effectieve onderhandelings tactiek om de goedkeuringscontrole terug te winnen.

Gebruik dit format:

► UITLEG VAN HET RISICO IN HOOFDLETTERS, VET EN ROOD

→ Aanbevolen onderhandelings tactiek: [tactieknaam]

→ Toepassing: [hoe toe te passen]

→ Effect: [concreet effect op controle of resultaat]

Voorbeeld:

► LEVERANCIER MAG PRODUCTEN OF LOGISTIEKPARTNERS VERVANGEN ZONDER GOEDKEURING – RISICO OP KWALITEITSVERLIES EN TRACEERBAARHEID

→ Aanbevolen onderhandelings tactiek: Contractuele toegangscontrole (Contractual Gatekeeping)

→ Toepassing: Eis schriftelijke goedkeuring van de koper voor elke vervanging; leg auditrechten vast

→ Effect: Waarborgt ketenintegriteit, voedselveiligheid en voorkomt reputatieschade

Prompt-uitleg

Deze prompt markeert bepalingen waarin leveranciers zichzelf de macht toekennen om zonder overleg wijzigingen aan te brengen in kritieke onderdelen van de levering.

Voor organisaties zoals Chefs Culinar — actief in gereguleerde, voedselgevoelige markten — is dat onacceptabel.

Contractuele toegangscontrole stelt de koper in staat om vooraf in te grijpen en expliciete toestemming te vereisen. Daarmee wordt de controle hersteld en wordt voorkomen dat een leverancier ongecontroleerd invloed uitoefent op kwaliteit of leverbetrouwbaarheid.

◆ PROMPT 17: Volume Commitment Risk Detection

PL PL: Wykrycie ryzyka związanego z zobowiązaniami ilościowymi

Prompt

Jesteś starszym analitykiem ds. zakupów i strategiem negocjacyjnym.

Przeczytaj ofertę dostawcy dokładnie.

Sprawdź, czy zawiera ona klauzule dotyczące zobowiązań ilościowych, minimalnych zamówień lub warunków „bierz albo płać” (take-or-pay).

Jeśli taka klauzula się pojawi, wstaw tylko jedną czerwoną flagę.

Po czerwonej fladze podaj wyjaśnienie WIELKIMI LITERAMI, POGRUBIONE I NA CZERWONO.

Następnie zaproponuj najskuteczniejszą taktykę negocjacyjną, aby zneutralizować przewagę dostawcy.

Użyj tego formatu:

▶ WYJAŚNIENIE RYZYKA WIELKIMI LITERAMI, POGRUBIONE I NA CZERWONO

→ Zalecana taktyka negocjacyjna: [nazwa taktyki]

→ Zastosowanie: [jak ją zastosować]

→ Efekt: [konkretny wpływ na ekspozycję ryzyka lub pozycję negocjacyjną]

Przykład:

▶ OFERTA ZAWIERA WARUNEK TAKE-OR-PAY BEZ KLASYFIKACJI ELASTYCZNOŚCI – RYZYKO PRZESTAJE BYĆ KONTROLOWALNE

→ Zalecana taktyka negocjacyjna: Warunkowe zobowiązanie ilościowe

→ Zastosowanie: Powiąż wolumen z rzeczywistymi trendami konsumpcyjnymi lub zmiennością rynkową; wprowadź klauzule wyjścia lub przedziały progowe

→ Efekt: Redukuje ekspozycję finansową, umożliwia elastyczne planowanie i wzmacnia pozycję negocjacyjną opartą na rzeczywistym popycie

Objaśnienie promptu

Ten prompt celuje w klauzule dotyczące obowiązkowych wolumenów, które wiążą nabywcę z sztywnym planem zakupowym. W sektorze spożywczym takie klauzule są szczególnie niebezpieczne z uwagi na sezonowe zmiany popytu, ryzyko zepsucia się produktów i niestabilność rynku.

Zastosowanie taktyki **warunkowego zobowiązania ilościowego** pozwala na powiązanie ilości zamówień z osiągnięciami rynkowymi lub wskaźnikami KPI — np. wolumen obowiązuje tylko, jeśli sprzedaż wzrośnie o X% lub ceny rynkowe utrzymają się w określonym zakresie.

To podejście chroni Chefs Culinar przed nadmiernym zatowarowaniem i przekształca zobowiązanie w elastyczne narzędzie negocjacyjne.

SE SE: Identifiering av volymåtaganderisk

Prompt

Du är en senior inköpsanalytiker och förhandlingsstrateg.

Läs hela leverantörens offert noggrant.

Identifiera om det finns klausuler som innebär volymåtaganden, minimiorder eller take-or-pay-villkor.

Om en sådan klausul förekommer, sätt in en röd flagga.

Efter flaggan, ge en förklaring i VERSALER, FETSTIL OCH RÖTT.
Föreslå sedan den mest effektiva förhandlingstaktiken för att neutralisera leverantörens övertag.

Använd detta format:

- ▶ FÖRKLARING AV RISKEN I VERSALER, FETSTIL OCH RÖTT
- Rekommenderad förhandlingstaktik: [taktiknamn]
- Tillämpning: [hur den används]
- Effekt: [konkret påverkan på risk eller förhandlingsstyrka]

Exempel:

- ▶ ERBJUDANDET INNEHÅLLER TAKE-OR-PAY-VILLKOR UTAN FLEXIBILITET – RISK FÖR ÖVERLAGER OCH LIKVIDITETSPRESS
- Rekommenderad förhandlingstaktik: Villkorat volymåtagande
- Tillämpning: Knyt volym till faktisk efterfrågan eller marknadsförändringar; inför undantagsklausuler eller volymintervall
- Effekt: Minskar ekonomisk exponering, möjliggör flexibel planering och stärker förhandlingspositionen

Förklaring av prompten

Denna prompt identifierar villkor där köparen tvingas till fasta volymer utan säkerhetsventiler — en farlig praxis inom livsmedelssektorn där efterfrågan snabbt kan skifta. Med taktiken **villkorat volymåtagande** kan köparen acceptera ett åtagande, men bara om det knyts till t.ex. efterfrågeutveckling eller stabila priser. Detta skapar flexibilitet utan att förlora tillgången till rabatter — och förvandlar leverantörens övertag till ett taktiskt verktyg för köparen.

DK DK: Identifikation af volumenforpligtelsesrisiko

Prompt

Du er en senior indkøbsanalytiker og forhandlingsstrateg.
Læs leverandørens tilbud nøje.
Undersøg om der findes klausuler om volumenforpligtelser, minimumsordrer eller take-or-pay-vilkår.
Hvis en sådan klausul identificeres, indsæt én rød flag.
Forklar derefter risikoen med STORE BOGSTAVER, FED OG RØD.
Foreslå derefter den bedste taktik til at neutralisere leverandørens fordel.

Brug dette format:

- ▶ FORKLARING AF RISIKO I STORE BOGSTAVER, FED OG RØD
- Anbefalet forhandlingstaktik: [taktiknavn]
- Anvendelse: [hvordan man anvender den]
- Effekt: [konkret virkning på risiko eller forhandlingsposition]

Eksempel:

- ▶ AFTALEN INDEHOLDER TAKE-OR-PAY-BETINGELSER UDEN FLEKSIBILITET – RISIKO FOR OVERLAGER OG LIKVIDITETSTAB
- Anbefalet forhandlingstaktik: Betinget volumenforpligtelse
- Anvendelse: Knyt forpligtelsen til reelle forbrugstendenser eller markedsvolatilitet; indfør escape-klausuler eller bånd
- Effekt: Mindsker ansvars eksponering, muliggør dynamisk planlægning og styrker forhandlingspositionen

Forklaring af prompten

Denne prompt opdager skjulte volumenfælder, der kan tvinge køberen til at overkøbe i ustabile markeder — særligt risikabelt i fødevarsektoren. **Betinget volumenforpligtelse** giver mulighed for at acceptere betingelser, men kun hvis leverandøren er med til at bære risikoen. Det giver flexibilitet og genforhandlingsevne — en vigtig løftestang i komplekse indkøb.

NL NL: Detectie van risico bij volumeverplichtingen

Prompt

Je bent een senior inkoopanalist en onderhandelingsstrateeg.

Lees het voorstel van de leverancier zorgvuldig.

Controleer of het verplichtingen bevat rond minimale afname, vaste volumes of take-or-pay-constructies.

Als zo'n clause aanwezig is, plaats één rode vlag.

Geef vervolgens de uitleg in HOOFDLETTERS, VET EN ROOD.

Adviseer daarna de beste onderhandelingsstactiek om het leveranciersvoordeel te neutraliseren.

Gebruik dit format:

▶ UITLEG VAN HET RISICO IN HOOFDLETTERS, VET EN ROOD

→ Aanbevolen onderhandelingsstactiek: [tactieknaam]

→ Toepassing: [hoe toe te passen]

→ Effect: [invloed op risico en onderhandelingsruimte]

Voorbeeld:

▶ AANBIEDING BEVAT TAKE-OR-PAY-ZIN ZONDER FLEXIBILITEIT – RISICO OP OVERVOORRAAD EN CASHFLOWSPANNING

→ Aanbevolen onderhandelingsstactiek: Voorwaardelijke volumeverplichting

→ Toepassing: Koppel het volume aan reële afnamepatronen of marktvolatiliteit; voeg exit-clauses of staffelbanden toe

→ Effect: Vermindert aansprakelijkheid, maakt dynamisch plannen mogelijk en vergroot onderhandelingskracht

Uitleg van de prompt

Deze prompt markeert risicovolle clauses die je vastpinnen op vaste afname, zonder ruimte voor bijsturing — problematisch in onvoorspelbare markten zoals foodservice.

De inzet van **voorwaardelijke volumeverplichting** verandert het spel: je accepteert een volume, maar alleen onder condities die het risico eerlijk verdelen (bijvoorbeeld op basis van afnamehistorie of marktprijzen).

Zo behoud je toegang tot schaalvoordelen, zonder jezelf financieel klem te zetten.

◆ PROMPT 18: Expiry Date Obfuscation Detection

PL PL: Wykrycie braku przejrzystości w datach ważności produktów

Prompt

Jesteś starszym analitykiem ds. zakupów i strategiem negocjacyjnym.

Dokładnie przeczytaj ofertę dostawcy.

Sprawdź, czy dla jakichkolwiek produktów brakuje dat ważności, okresów przydatności do spożycia lub zapisów dotyczących wieku partii — lub czy są one niejasne albo niespójne.

Jeśli zostanie wykryta taka niejednoznaczność, wstaw tylko jedną czerwoną flagę.

Po czerwonej fladze podaj wyjaśnienie WIELKIMI LITERAMI, POGRUBIONE I NA CZERWONO.

Następnie zaproponuj najsukuteczniejszą taktykę negocjacyjną, aby usunąć tę lukę informacyjną.

Format:

▶ WYJAŚNIENIE RYZYKA WIELKIMI LITERAMI, POGRUBIONE I NA CZERWONO

→ Zalecana taktyka negocjacyjna: [nazwa taktyki]

→ Zastosowanie: [jak ją zastosować]

→ Efekt: [konkretny wpływ na ryzyko lub wynik]

Przykład:

▶ BRAK LUB NIEJASNE DATY WAŻNOŚCI DLA PRODUKTÓW ŁATWO PSUJĄCYCH SIĘ – ZWIĘKSZONE RYZYKO STRAT I ZAKŁÓCEŃ ROTACJI MAGAZYNOWEJ

→ Zalecana taktyka negocjacyjna: Warunkowa zgodność (Pre-Conditioned Compliance)

→ Zastosowanie: Ustal pełną przejrzystość dat ważności jako warunek podpisania umowy; wymagaj dokumentacji dla każdego produktu przed pierwszą dostawą

→ Effekt: Minimalizuje straty z tytułu przeterminowania, poprawia planowanie i wymusza odpowiedzialność po stronie dostawcy

Objaśnienie promptu

Ten prompt chroni kupujących przed ukrytym ryzykiem związanym z żywotnością produktów — co ma kluczowe znaczenie w łańcuchach chłodniczych i gastronomii.

Brak jasności w kwestii terminów przydatności do spożycia prowadzi do marnotrawstwa, opóźnień lub sporów kontraktowych.

Zastosowana taktyka — **Pre-Conditioned Compliance** — wyznacza jasny warunek: bez pełnej przejrzystości nie ma umowy. Zmusza to dostawcę do przekazania danych przed rozpoczęciem współpracy.

Takie podejście wzmacnia pozycję negocjacyjną i zmniejsza operacyjne ryzyko związane z zatowarowaniem.

SE SE: Identifisering av otydlig hållbarhetsinformation

Prompt

Du är en senior inköpsanalytiker och förhandlingsstrateg.

Läs leverantörens offert noggrant.

Kontrollera om hållbarhetsdatum, bäst före-perioder eller batchinformation saknas, är otydliga eller inkonsekventa.

Om sådan oklarhet förekommer, sätt en röd flagga.

Förklara risken i VERSALER, FETSTIL OCH RÖTT.

Rekommendera sedan den effektivaste förhandlingstaktiken för att åtgärda informationsbristen.

Format:

► FÖRKLARING AV RISKEN I VERSALER, FETSTIL OCH RÖTT

→ Rekommenderad förhandlingstaktik: Förhandsvillkorad efterlevnad (Pre-Conditioned Compliance)

→ Tillämpning: Kräv full spårbarhet och hållbarhetsdata innan kontrakt signeras; begär artikelvisa dokument innan första leverans

→ Effekt: Minskar svinn, förbättrar lagerstyrning och ökar leverantörens ansvarstagande

Exempel:

► HÅLLBARHETSDATA SAKNAS ELLER ÄR OTYDLIGA FÖR FÄRSKVAROR – ÖKAD RISIKO FÖR SVINN OCH LAGERVERKSAMHETSSTÖRNINGAR

Förklaring av prompten

Prompten hjälper inköpare att förebygga problem relaterade till utgångsdatum, särskilt i färskvarusegmentet.

Genom att tillämpa **Pre-Conditioned Compliance** ställer köparen ett tydligt krav: full transparens före avtalsingång.

Detta ger bättre kontroll över hållbarhet, minimerar avfall och stärker relationen till kvalitetsfokuserade leverantörer.

DK DK: Identifikation af skjulte holdbarhedsrisici

Prompt

Du er en senior indkøbsanalytiker og forhandlingsstrateg.

Læs leverandørens tilbud grundigt.

Kontrollér om der mangler oplysninger om udløbsdatoer, holdbarhedsperioder eller batchalder – eller om de er uklare eller inkonsekvente.

Hvis du opdager uklarhed, indsæt én rød flag.

Forklar risikoen med STORE BOGSTAVER, FED OG RØD.

Foreslå derefter den mest effektive forhandlingstaktik til at afhjælpe informationsgab.

Format:

► FORKLARING AF RISIKO I STORE BOGSTAVER, FED OG RØD

→ Anbefalet forhandlingstaktik: Forhåndsbetinget compliance (Pre-Conditioned Compliance)

→ Anvendelse: Gør fuld gennemsigtighed i holdbarhedsdata til en forudsætning for kontrakt;

kræv artikelspecifik dokumentation før første levering

→ Effekt: Minimerer spild, forbedrer planlægning og styrker leverandørens ansvar

Eksempel:

▶ UDLØBSDATA MANGLER ELLER ER UKLARE FOR LETFORDÆRVELIGE VARER – ØGER RISIKO FOR SPILD OG FORSTYRRET LAGERSTYRING

Forklaring af prompten

Denne prompt beskytter købere i kategorier med kort holdbarhed, hvor manglende gennemsigtighed kan føre til tab.

Taktikken **Pre-Conditioned Compliance** gør det klart, at transparens er et krav, ikke en bonus.

Den styrker kontraktens forsyningssikkerhed og sikrer køberen operativ kontrol.

NL NL: Detectie van onduidelijkheid in houdbaarheidsdata

Prompt

Je bent een senior inkoopanalist en onderhandelingsstrateeg.

Lees het voorstel van de leverancier zorgvuldig.

Controleer of er sprake is van ontbrekende, vage of inconsistente houdbaarheidsdata, THT-termijnen of batchinformatie.

Als dit het geval is, plaats één rode vlag.

Geef daarna de uitleg in HOOFDLETTERS, VET EN ROOD.

Adviseer vervolgens de meest effectieve onderhandelings tactiek om dit informatierisico op te lossen.

Format:

▶ UITLEG VAN HET RISICO IN HOOFDLETTERS, VET EN ROOD

→ Aanbevolen onderhandelings tactiek: Voorwaardelijke compliance (Pre-Conditioned Compliance)

→ Toepassing: Stel volledige transparantie over houdbaarheid verplicht vóór contractondertekening; eis artikeldata vóór eerste levering

→ Effect: Minimaliseert derving, verbetert voorraadbeheer en dwingt leverbetrouwbaarheid af

Voorbeeld:

▶ HOUDBAARHEIDSDATA ONTBREKEN OF ZIJN VAAK ONVOLLEDIG – RISICO OP VERSPELING EN BELEMMERDE ROTATIE

Uitleg van de prompt

Deze prompt signaleert contractuele of operationele risico's rondom productversheid — essentieel bij gekoelde of bederfelijke goederen.

De inzet van **Voorwaardelijke compliance** maakt duidelijk: geen volledige info, geen deal.

Deze aanpak voorkomt claims, derving en voorraadproblemen én plaatst de verantwoordelijkheid structureel bij de leverancier.

◆ PROMPT 19: Supplier Performance Remedy Clause Analysis

PL PL: Analiza klauzul dotyczących rekompensaty za niewykonanie zobowiązań przez dostawcę

Prompt

Jesteś starszym analitykiem ds. zakupów i strategiem negocjacyjnym.

Dokładnie przeanalizuj ofertę dostawcy.

Zidentyfikuj, czy środki zaradcze na wypadek niewywiązania się z usług (np. opóźnione dostawy, problemy z jakością, przerwy w świadczeniu usług) są jasno określone, możliwe do wyegzekwowania i mają charakter finansowy.

Jeśli klauzula jest niejasna, niewiążąca lub ogranicza się do „dobrej woli rozmów” bez sankcji, wstaw tylko jedną czerwoną flagę.

Po czerwonej fladze podaj wyjaśnienie WIELKIMI LITERAMI, POGRUBIONE I NA CZERWONO. Następnie zaproponuj najskuteczniejszą taktykę negocjacyjną, aby wzmocnić pozycję kupującego.

Format:

► WYJAŚNIENIE RYZYKA WIELKIMI LITERAMI, POGRUBIONE I NA CZERWONO

→ Zalecana taktyka negocjacyjna: [nazwa taktyki]

→ Zastosowanie: [jak ją zastosować]

→ Efekt: [konkretny wpływ na odpowiedzialność lub kontrolę]

Przykład:

► ŚRODKI ZARADCZE OGRANICZONE DO „DOBREJ WOLI” – BRAK KONSEKWENCJI FINANSOWYCH I GWARANCJI

→ Zalecana taktyka negocjacyjna: Zgoda warunkowa

→ Zastosowanie: Zaakceptuj klauzulę tylko pod warunkiem wprowadzenia z góry określonych kar finansowych lub kredytów usługowych za niedotrzymanie KPI

→ Efekt: Przekształca niejasne zobowiązania w wymierną odpowiedzialność, zwiększa dyscyplinę dostawcy i chroni przed ukrytymi kosztami

Objaśnienie promptu

Ten prompt ma kluczowe znaczenie dla zabezpieczenia kupującego przed niewywiązywaniem się dostawcy z obowiązków. Bez jasno określonej, finansowej klauzuli naprawczej nabywca, taki jak Chefs Culinar, jest narażony na opóźnienia logistyczne, skargi klientów i ukryte koszty — bez możliwości dochodzenia roszczeń.

Taktika **zgody warunkowej (Conditional Agreement)** umożliwia zaakceptowanie warunku tylko wtedy, gdy jest on powiązany z mierzalnymi sankcjami finansowymi lub konkretnymi środkami zaradczymi.

Dzięki temu dostawca przestaje „unikać” odpowiedzialności — a kupujący zyskuje przewagę zarówno w fazie negocjacji, jak i w przyszłych sytuacjach spornych.

SE SE: Analys av leverantörens åtgärds klausuler vid prestationsbrister

Prompt

Du är en senior inköpsanalytiker och förhandlingsstrateg.

Granska leverantörens offert noggrant.

Identifiera om åtgärder vid tjänstefel (t.ex. försenad leverans, kvalitetsproblem eller serviceavbrott) är tydliga, bindande och inkluderar ekonomisk kompensation.

Om klausulen är vag, icke-bindande eller begränsad till "goda samtal" utan konsekvenser, infoga en röd flagga.

Efter flaggan, förklara risken med VERSALER, FETSTIL OCH RÖTT.

Föreslå därefter den mest effektiva förhandlingstaktiken för att förbättra köparens position.

Format:

► FÖRKLARING AV RISKEN I VERSALER, FETSTIL OCH RÖTT

→ Rekommenderad förhandlingstaktik: [taktikens namn]

→ Tillämpning: [hur den tillämpas]

→ Effekt: [konkret påverkan på ansvar eller skydd]

Exempel:

► ÅTGÄRDER VID SERVICEFEL BEGRÄNSAS TILL "GOD TRO" – INGA EKONOMISKA KONSEKVENSER ELLER GARANTIER

→ Rekommenderad förhandlingstaktik: Villkorad överenskommelse

→ Tillämpning: Acceptera klausulen endast om den paras med fastställda ekonomiska sanktioner eller servicekrediter för brutna KPI:er

→ Effekt: Förvandlar vaga åtaganden till konkret ansvar, höjer leverantörsdisciplin och skyddar mot oförutsedda kostnader

Förklaring av prompten

Prompten hjälper inköpare att säkra operativ och finansiell kontroll om leverantören inte levererar som utlovat.

Genom att använda **Villkorad överenskommelse (Conditional Agreement)** förvandlas passiva formuleringar till mätbar ansvarsfördelning, vilket stärker förhandlingsläget — särskilt i livsmedelsbranschen där varje leverans räknas.

DK DK: Analyse af leverandørens erstatningsklausuler ved svigt

Prompt

Du er en senior indkøbsanalytiker og forhandlingsstrateg.

Gennemgå leverandørens tilbud grundigt.

Undersøg, om afhjælpning ved ydelsessvigt (f.eks. forsinket levering, kvalitetsproblemer, serviceafbrydelser) er klart defineret, bindende og økonomisk sanktioneret.

Hvis afhjælpning kun nævnes som "gensidig dialog" uden konsekvens, indsæt én rød flag.

Forklar risikoen med STORE BOGSTAVER, FED OG RØD.

Foreslå derefter den mest effektive forhandlingstaktik.

Format:

► FORKLARING AF RISIKO I STORE BOGSTAVER, FED OG RØD

→ Anbefalet forhandlingstaktik: [navn på taktik]

→ Anvendelse: [hvordan man bruger den]

→ Effekt: [konkret fordel i aftale eller kontrol]

Eksempel:

► SERVICEFEJL HÅNDBTERES MED "DIALOG I GOD TRO" – INGEN ØKONOMISK KONSEKVENNS
ELLER YDELSESGARANTI

→ Anbefalet forhandlingstaktik: Betinget aftale

→ Anvendelse: Accepter kun klausulen, hvis den kombineres med foruddefinerede bøder eller kompensation ved brud på KPI'er

→ Effekt: Gør ansvar målbart, øger leverandørens disciplin og beskytter mod skjulte omkostninger

Forklaring af prompten

Denne prompt er afgørende i kategorier med høj afhængighed af leveringskvalitet og punktlighed.

Med **Betinget aftale (Conditional Agreement)** tvinges leverandøren til at stå økonomisk til ansvar for fejl — hvilket gør det muligt for køberen at beskytte sin drift og budget uden at gå på kompromis med aftalens fremdrift.

NL NL: Analyse van leveringsfout- en compensatieclausules

Prompt

Je bent een senior inkoopanalist en onderhandelingsstrateeg.

Beoordeel het voorstel van de leverancier grondig.

Controleer of herstelmaatregelen bij falende prestaties (zoals te late levering, kwaliteitsproblemen of serviceverstoringen) duidelijk zijn vastgelegd, afdwingbaar zijn en financiële consequenties bevatten.

Als de clause vaag is, niet-bindend is, of alleen spreekt over "overleg in goed vertrouwen" zonder sancties, plaats dan één rode vlag.

Geef daarna de uitleg in HOOFDLETTERS, VET EN ROOD.

Adviseer vervolgens de beste onderhandelingsstactiek om de positie van de koper te versterken.

Format:

► UITLEG VAN HET RISICO IN HOOFDLETTERS, VET EN ROOD

→ Aanbevolen onderhandelingsstactiek: [naam van de tactiek]

→ Toepassing: [hoe je het inzet]

→ Effect: [concreet resultaat of voordeel]

Voorbeeld:

▶ COMPENSATIE VOOR SERVICEFALEN IS BEPERKT TOT 'GOED OVERLEG' – GEEN FINANCIËLE SANCTIES OF PRESTATIEGARANTIES

→ Aanbevolen onderhandelingsstactiek: Voorwaardelijke overeenkomst

→ Toepassing: Accepteer deze clause alleen als die gepaard gaat met vooraf vastgestelde boetes of servicecredits bij KPI-overtredingen

→ Effect: Maakt vage taal concreet en afdwingbaar, verhoogt leverbetrouwbaarheid en beschermt tegen kostenposten

Uitleg van de prompt

Deze prompt is essentieel om jezelf te beschermen tegen leveringsproblemen of kwaliteitsafwijkingen zonder rechtsgrond om te corrigeren.

Met **Voorwaardelijke overeenkomst (Conditional Agreement)** wordt de vage formulering omgezet in harde verplichtingen — wat niet alleen de onderhandelingspositie versterkt, maar ook toekomstige schadebeheersing mogelijk maakt zonder juridische escalatie.

◆ PROMPT 20: Volume Commitment Trap Detection

PL PL: Wykrycie pułapki zobowiązań ilościowych

Prompt

Jesteś starszym analitykiem ds. zakupów i strategiem negocjacyjnym.

Dokładnie przeanalizuj ofertę dostawcy.

Sprawdź, czy kupujący ma się zobowiązać do minimalnych lub stałych wolumenów zakupowych bez wzajemnych gwarancji ze strony dostawcy (np. gwarancji cen, zwolnienia z wyłączości, gwarancji dostępności).

Jeśli zobowiązanie wolumenowe jest jednostronne lub niejasne, wstaw tylko jedną czerwoną flagę.

Po czerwonej fladze podaj wyjaśnienie WIELKIMI LITERAMI, POGRUBIONE I NA CZERWONO.

Następnie zaproponuj najskuteczniejszą taktykę negocjacyjną w celu poprawy pozycji kupującego.

Format:

▶ WYJAŚNIENIE RYZYKA WIELKIMI LITERAMI, POGRUBIONE I NA CZERWONO

→ Zalecana taktyka negocjacyjna: [nazwa taktyki]

→ Zastosowanie: [jak ją zastosować]

→ Efekt: [konkretny wpływ na równowagę lub kontrolę]

Przykład:

▶ KUPUJĄCY ZOBOWIĄZANY DO MINIMALNEGO WOLUNEMU BEZ GWARANCJI CENY LUB DOSTĘPNOŚCI – JEDNOSTRONNE RYZYKO

→ Zalecana taktyka negocjacyjna: Ramy wymiany (Give-Get Framing)

→ Zastosowanie: Zaproponuj zobowiązanie tylko w zamian za gwarantowaną cenę, priorytet dostaw lub elastyczne warunki wypowiedzenia

→ Efekt: Równoważy zobowiązania i korzyści, chroni przed zmianami popytu i zamienia wolumen w dźwignię negocjacyjną

Objaśnienie promptu

Ten prompt chroni kupującego przed pułapkami związanymi z jednostronnymi wolumenami, które przenoszą ryzyko na kupującego bez adekwatnych korzyści. W sektorze spożywczym popyt zmienia się szybko, więc zobowiązania muszą być zrównoważone.

Taktika **Give-Get Framing** zmienia strukturę rozmowy: wolumen może zostać przyznany — ale tylko w zamian za konkretne korzyści ze strony dostawcy.

To podejście przywraca równowagę i daje kupującemu przestrzeń do manewru w zmiennych warunkach.

SE SE: Upptäckt av fälla för volymåtaganden

Prompt

Du är en senior inköpsanalytiker och förhandlingsstrateg.

Läs hela leverantörens offert.

Kontrollera om köparen förväntas förbinda sig till fasta eller minimiinköp utan att leverantören ger motsvarande garantier (t.ex. prissäkring, undantag från exklusivitet, kapacitetsgaranti).

Om åtagandet är ensidigt eller oklart, sätt in en röd flagga.

Förklara sedan risken i VERSALER, FETSTIL OCH RÖTT.

Föreslå därefter den bästa taktiken för att förbättra köparens position.

Format:

► FÖRKLARING AV RISKEN I VERSALER, FETSTIL OCH RÖTT

→ Rekommenderad förhandlingstaktik: [taktikens namn]

→ Tillämpning: [hur den tillämpas]

→ Effekt: [konkret effekt på kontroll eller balans]

Exempel:

► KÖPAREN FÖRBINDER SIG TILL VOLYM UTAN GARANTERAD PRIS ELLER TILLDELNING – ENSIDIG EXPONERING

→ Rekommenderad förhandlingstaktik: Ge-Få-struktur (Give-Get Framing)

→ Tillämpning: Erbjud volymåtagande endast i utbyte mot prissäkring, prioriterad leverans eller flexibel uppsägning

→ Effekt: Skapar balans i åtagandet, minskar efterfrågerisk och stärker förhandlingsposition

Förklaring av prompten

Den här prompten hjälper inköpare att undvika ensidiga åtaganden. I en volatil marknad är ömsesidighet centralt.

Med **Give-Get Framing** definieras volym som en resurs som måste ge konkret avkastning – inte ges bort gratis.

DK DK: Identifikation af fælde ved volumenforpligtelse

Prompt

Du er en senior indkøbsanalytiker og forhandlingsstrateg.

Læs leverandørens tilbud grundigt.

Undersøg om køberen forventes at forpligte sig til faste eller minimumsvolumener uden gensidige garantier fra leverandøren (f.eks. prisgaranti, kapacitet eller ophævelse af eksklusivitet).

Hvis aftalen er ensidig eller vag, indsæt én rød flag.

Forklar risikoen med STORE BOGSTAVER, FED OG RØD.

Foreslå derefter den mest effektive taktik til at forbedre køberens position.

Format:

► FORKLARING AF RISIKO I STORE BOGSTAVER, FED OG RØD

→ Anbefalet forhandlingstaktik: [navn på taktik]

→ Anvendelse: [hvordan man bruger den]

→ Effekt: [hvordan det forbedrer balance eller kontrol]

Eksempel:

► KØBER SKAL FORPLIGTE SIG TIL MINIMUMSVOLUMEN UDEN GARANTI FOR PRIS ELLER KAPACITET – ENSIDIG RISIKO

→ Anbefalet forhandlingstaktik: Give-Get-rammesætning

→ Anvendelse: Giv kun volumenforpligtelse i bytte for prislåsning, leveringsprioritet eller fleksibel opsigelse

→ Effekt: Balancerer ansvar, beskytter mod svingende efterspørgsel og konverterer volumen til forhandlingskraft

Forklaring af prompten

Denne prompt identificerer risikable volumenbetingelser, der tvinger køberen til ensidige forpligtelser.

Med **Give-Get Framing** bliver volumen en valuta – ikke en byrde.

Det genopretter ligevægt i aftalen og tvinger leverandøren til at levere reel værdi.

NL NL: Detectie van volumeverplichtingsvalkuilen

Prompt

Je bent een senior inkoopanalist en onderhandelingsstrateeg.

Lees het leveranciersvoorstel zorgvuldig.

Controleer of de koper zich moet vastleggen op vaste of minimale volumes, zonder wederkerige garanties van de leverancier (zoals prijszekerheid, vrijstelling van exclusiviteit of leveringszekerheid).

Als zo'n verplichting eenzijdig of vaag is, plaats dan één rode vlag.

Geef daarna de uitleg in HOOFDLETTERS, VET EN ROOD.

Adviseer vervolgens de meest effectieve onderhandelings tactiek om de positie van de koper te versterken.

Format:

▶ UITLEG VAN HET RISICO IN HOOFDLETTERS, VET EN ROOD

→ Aanbevolen onderhandelings tactiek: [naam van de tactiek]

→ Toepassing: [hoe je het inzet]

→ Effect: [hoe het de balans of controle verbetert]

Voorbeeld:

▶ KOPER MOET ZICH VASTLEGGEN OP MINIMUMVOLUME ZONDER PRIJSGARANTIE OF LEVERZEKERHEID – EENZIJDIG RISICO

→ Aanbevolen onderhandelings tactiek: Give-Get Framing

→ Toepassing: Bied volumeverplichting alleen aan in ruil voor vaste prijs, voorrang bij levering of opzegflexibiliteit

→ Effect: Balanceert verplichting met voordeel, voorkomt risico bij vraagfluctuatie en gebruikt volume als onderhandelings hefboom

Uitleg van de prompt

Deze prompt spoort clausules op waarin het volumeverplichting zonder tegenprestatie wordt opgelegd. Met **Give-Get Framing** behandel je volume als ruilmiddel: geen commitment zonder concreet voordeel.

Dit voorkomt afhankelijkheid en maakt de koper weer regisseur van het spel.

◆ PROMPT 21: Unbalanced Termination Clause Detection

PL PL: Wykrycie nierównowagi w klauzulach wypowiedzenia

Prompt

Jesteś starszym analitykiem ds. zakupów i strategiem negocjacyjnym.

Dokładnie przeanalizuj klauzule dotyczące wypowiedzenia i zakończenia umowy zawarte w ofercie dostawcy.

Sprawdź, czy prawa wypowiedzenia są zrównoważone — tj. czy obie strony mają równe możliwości rozwiązania umowy na podobnych warunkach i z takim samym okresem wypowiedzenia.

Jeśli warunki wypowiedzenia są jednostronne lub faworyzują dostawcę (np. dostawca może wypowiedzieć umowę swobodnie, a nabywca nie), wstaw tylko jedną czerwoną flagę.

Po czerwonej fladze podaj wyjaśnienie WIELKIMI LITERAMI, POGRUBIONE I NA CZERWONO.

Następnie zaproponuj najskuteczniejszą taktykę negocjacyjną w celu przywrócenia równowagi.

Format:

► WYJAŚNIENIE RYZYKA WIELKIMI LITERAMI, POGRUBIONE I NA CZERWONO

→ Zalecana taktyka negocjacyjna: [nazwa taktyki]

→ Zastosowanie: [jak ją zastosować]

→ Efekt: [konkretna korzyść w zakresie ryzyka lub elastyczności]

Przykład:

► DOSTAWCA MOŻE WYPOWIEDZIEĆ UMOWĘ Z 30-DNIOWYM WYPOWIEDZENIEM, A NABYWCA JEST ZWIĄZANY NA 12 MIESIĘCY – RYZYKO BRAKU KONTROLI I UZALEŻNIENIA

→ Zalecana taktyka negocjacyjna: Wymuszenie zasady wzajemności (Reciprocity Enforcement)

→ Zastosowanie: Zażądaj symetrycznych okresów wypowiedzenia lub wprowadź klauzulę wcześniejszego rozwiązania dla nabywcy z proporcjonalną karą

→ Efekt: Zmniejsza ryzyko nagłego przerwania dostaw, poprawia planowanie awaryjne i wzmacnia równowagę negocjacyjną

Objaśnienie promptu

Ten prompt identyfikuje asymetryczne klauzule wypowiedzenia, które mogą narazić kupującego na nagłe przerwanie dostaw, brak planowania i zależność od dostawcy.

W zmiennym środowisku zakupowym — szczególnie w sektorze spożywczym — kontrola nad warunkami zakończenia współpracy jest kluczowa.

Taktika **Reciprocity Enforcement** przywraca równowagę, zapewniając równe prawa obu stronom.

Dzięki temu Chefs Culinar unika zależności, ogranicza ryzyko operacyjne i wzmacnia profesjonalizm relacji handlowej.

SE SE: Identifiering av obalanserade uppsägningsvillkor

Prompt

Du är en senior inköpsanalytiker och förhandlingsstrateg.

Granska leverantörens uppsägnings- och avslutsvillkor noggrant.

Kontrollera om uppsägningsrätten är balanserad – dvs. om båda parter har likvärdig möjlighet att säga upp avtalet med samma villkor och tidsramar.

Om uppsägningsvillkoren är ensidiga eller gynnar leverantören (t.ex. leverantören kan säga upp med kort varsel, men inte köparen), infoga en röd flagga.

Förklara risken i VERSALER, FETSTIL OCH RÖTT.

Föreslå därefter den mest effektiva taktiken för att återställa balansen.

Format:

► FÖRKLARING AV RISKEN I VERSALER, FETSTIL OCH RÖTT

→ Rekommenderad förhandlingstaktik: [taktikens namn]

→ Tillämpning: [hur den tillämpas]

→ Effekt: [konkret effekt på uppsägningskontroll eller riskspridning]

Exempel:

- ▶ LEVERANTÖREN KAN SÄGA UPP MED 30 DAGAR MEN KÖPAREN ÄR BUNDEN I 12 MÅNADER – OBALANS OCH AFFÄRSMÄSSIG RISK
- Rekommenderad förhandlingstaktik: Princip om ömsesidighet (Reciprocity Enforcement)
- Tillämpning: Kräv symmetriska uppsägningstider eller möjlighet till tidigare avslut med proportionell ersättning
- Effekt: Minskar risken för abrupta avbrott, stärker kontrollen över leveranssäkerheten och skapar rättvis spelplan

Förklaring av prompten

Prompten lyfter fram exitklausuler som ger leverantören en strukturell maktfördel. Det kan få stora konsekvenser för inköpsplanering, redundans och förhandlingsposition.

Med **ömsesidighetsprincipen** får köparen tillbaka initiativet och säkerställer en balanserad relation med reella alternativ vid behov.

DK DK: Identifikation af ubalancerede opsigelsesklausuler**Prompt**

Du er en senior indkøbsanalytiker og forhandlingsstrateg.

Undersøg opsigelses- og exitbetingelserne i leverandørens tilbud nøje.

Tjek om opsigelsesrettighederne er balancerede – dvs. om begge parter har lige muligheder for at opsige aftalen under lignende vilkår og varsler.

Hvis betingelserne er ensidige eller favoriserer leverandøren (f.eks. leverandør kan frit opsige, køber er bundet), indsæt én rød flag.

Forklar risikoen med STORE BOGSTAVER, FED OG RØD.

Anbefal derefter den bedste forhandlingstaktik for at genoprette balancen.

Format:

- ▶ FORKLARING AF RISIKO I STORE BOGSTAVER, FED OG RØD
- Anbefalet forhandlingstaktik: [taktiknavn]
- Anvendelse: [hvordan man bruger den]
- Effekt: [konkret forbedring af kontrol eller balancering]

Eksempel:

- ▶ LEVERANDØR KAN OPSIGE MED 30 DAGES VARSEL, KØBER ER BUNDET I 12 MÅNEDER – SKÆV MAGTBALANCE OG OPERATIONEL RISIKO

→ Anbefalet forhandlingstaktik: Gensidighedsprincip (Reciprocity Enforcement)

→ Anvendelse: Kræv symmetriske varsler eller introducer ret for køber til tidlig opsigelse med aftrappet godtgørelse

→ Effekt: Forhindrer pludselige leveringsbrud, forbedrer kriseberedskab og styrker forhandlingsmagt

Forklaring af prompten

Promptet identificerer skjulte strukturelle svagheder, der kan efterlade køberen uden exitstrategi.

Ved at insistere på **gensidighed** tvinger du leverandøren til at anerkende paritet og beskytter din forsyningsstabilitet.

NL NL: Detectie van onevenwichtige beëindigingsclausules

Prompt

Je bent een senior inkoopanalist en onderhandelingsstrateeg.

Onderzoek de beëindigings- en exitvoorwaarden in het leveranciersvoorstel zorgvuldig.

Controleer of de beëindigingsrechten in balans zijn — m.a.w. of beide partijen het contract onder vergelijkbare voorwaarden en termijnen mogen beëindigen.

Als de voorwaarden eenzijdig zijn of in het voordeel van de leverancier werken (bijv. leverancier kan per direct opzeggen, koper is 12 maanden gebonden), plaats dan één rode vlag.

Geef vervolgens de uitleg in HOOFDLETTERS, VET EN ROOD.

Adviseer daarna de beste onderhandelings tactiek om het evenwicht te herstellen.

Format:

▶ UITLEG VAN HET RISICO IN HOOFDLETTERS, VET EN ROOD

→ Aanbevolen onderhandelings tactiek: [naam van de tactiek]

→ Toepassing: [hoe je het inzet]

→ Effect: [invloed op controle of risicobeheersing]

Voorbeeld:

▶ LEVERANCIER MAG OPZEGGEN MET 30 DAGEN OPZEGTERMIJN, KOPER ZIT VAST VOOR 12 MAANDEN – ONGELIJKE MACHTSVERHOUDING EN BEDRIJFSRISICO

→ Aanbevolen onderhandelings tactiek: Wederkerigheidsprincipe (Reciprocity Enforcement)

→ Toepassing: Eis gelijke opzegtermijnen of introduceer recht op tussentijdse beëindiging met pro rata compensatie

→ Effect: Vermindert leveringsonzekerheid, vergroot strategische flexibiliteit en herstelt onderhandelingspariteit

Uitleg van de prompt

Deze prompt legt bloot wanneer exitvoorwaarden scheef verdeeld zijn en de koper gevangen houdt.

Met het **wederkerigheidsprincipe** dwing je eerlijke voorwaarden af — zodat beide partijen gelijkwaardig blijven, óók als het contract eindigt.

◆ PROMPT 22: Volume Commitment Trap Detection

PL PL: Wykrycie pułapki zobowiązania ilościowego

Prompt

Jesteś starszym analitykiem ds. zakupów i strategiem negocjacyjnym.

Dokładnie przeczytaj ofertę dostawcy i zidentyfikuj wszelkie klauzule dotyczące minimalnych zamówień, stałych wolumenów lub warunków typu „take-or-pay”.

Sprawdź, czy te zobowiązania są powiązane z agresywnymi karami, nierealnymi prognozami lub brakiem elastyczności.

Jeśli taki warunek istnieje, wstaw tylko jedną czerwoną flagę.

Po czerwonej fladze podaj wyjaśnienie WIELKIMI LITERAMI, POGRUBIONE I NA CZERWONO.

Następnie zaproponuj najskuteczniejszą taktykę negocjacyjną w celu ograniczenia ryzyka.

Format:

▶ WYJAŚNIENIE RYZYKA WIELKIMI LITERAMI, POGRUBIONE I NA CZERWONO

→ Zalecana taktyka negocjacyjna: [nazwa taktyki]

→ Zastosowanie: [jak ją zastosować]

→ Efekt: [konkretna poprawa w kontroli lub równowadze ryzyka]

Przykład:

▶ KONTRAKT ZAWIERA SZTYWNE CELE WOLUMENOWE Z KARAMI, ALE BEZ MOŻLIWOŚCI DOSTOSOWANIA PROGNOZ – RYZYKO NADMIARÓW I OBCIĄŻENIA FINANSOWEGO

→ Zalecana taktyka negocjacyjna: Warunkowa zgoda (Conditional Agreement)

→ Zastosowanie: Akceptuj wolumeny tylko wtedy, gdy dostawca przejmuje ryzyko nadwyżek lub dopuszcza kwartalne korekty

→ Efekt: Redukuje presję magazynową, ogranicza ryzyko strat i wiąże zobowiązania z

wydajnością dostawcy

Objaśnienie promptu

Ten prompt wykrywa zobowiązania ilościowe narzucone przez dostawcę, które są sztywne, jednostronne i mogą być szkodliwe przy wahaniami popytu.

W sektorze spożywczym, gdzie sprzedaż zależy od sezonowości i świeżości, taki brak elastyczności może skutkować dużymi stratami.

Taktika **Warunkowej zgody** pozwala zaakceptować takie klauzule tylko wtedy, gdy dostawca również ponosi część ryzyka — poprzez prawo do korekty prognoz, możliwość zwrotów lub wspólne zarządzanie zapasem.

SE SE: Upptäckt av fälla för volymåtaganden

Prompt

Du är en senior inköpsanalytiker och förhandlingsstrateg.

Läs leverantörens offert noggrant och identifiera klausuler om minimiorder, fasta volymer eller take-or-pay-villkor.

Kontrollera om dessa är kopplade till hårda sanktioner, orealistiska prognoser eller begränsad flexibilitet.

Om en sådan klausul förekommer, infoga en röd flagga.

Förklara sedan risken i VERSALER, FETSTIL OCH RÖTT.

Rekommendera därefter den bästa taktiken för att minska exponeringen.

Format:

▶ FÖRKLARING AV RISKEN I VERSALER, FETSTIL OCH RÖTT

→ Rekommenderad förhandlingstaktik: [namn]

→ Tillämpning: [hur den används]

→ Effekt: [konkret effekt på risk och förhandlingsstyrka]

Exempel:

▶ AVTALET INNEHÅLLER FASTA VOLUMENMÅL MED STRAFF, MEN INGEN FLEXIBILITET FÖR PROGNOJUSTERINGAR – RISK FÖR ÖVERLAGER OCH EKONOMISK BELASTNING

→ Rekommenderad förhandlingstaktik: Villkorat godkännande (Conditional Agreement)

→ Tillämpning: Acceptera fasta volymer endast om leverantören bär överskottsrisk eller tillåter kvartalsvisa justeringar

→ Effekt: Minskar lagerrisk, ger anpassningsmöjligheter och ökar leverantörens ansvar

Förklaring av prompten

Prompten skyddar köparen mot volymkrav som är rigida och kan bli kostsamma i dynamiska marknader.

Med **Villkorat godkännande** kan köparen säga ja — men bara på rättvisa villkor. Det skapar balans i ansvaret och stärker motståndskraften.

DK DK: Identifikation af volumenforpligtelsesfælde

Prompt

Du er en senior indkøbsanalytiker og forhandlingsstrateg.

Læs leverandørens tilbud grundigt og identificer klausuler om minimumsordrer, faste volumener eller take-or-pay-vilkår.

Undersøg om disse er forbundet med hårde sanktioner, urealistiske forecast eller manglende fleksibilitet.

Hvis sådan en klausul findes, indsæt én rød flag.

Forklar derefter risikoen med STORE BOGSTAVER, FED OG RØD.

Anbefal den mest effektive taktik til at reducere risikoeksponeringen.

Format:

► FORKLARING AF RISIKO I STORE BOGSTAVER, FED OG RØD

→ Anbefalet forhandlingstaktik: [navn]

→ Anvendelse: [hvordan den anvendes]

→ Effekt: [konkret effekt på risikostyring eller kontrol]

Eksempel:

► KONTRAKTEN INDEHOLDER FASTE VOLUMENKRAV MED BØDER MEN INGEN FORECASTFLEKSIBILITET – RISIKO FOR OVERLAGER OG ØKONOMISK PRES

→ Anbefalet forhandlingstaktik: Betinget aftale

→ Anvendelse: Accepter kun faste volumener hvis leverandøren bærer lageransvar eller tillader kvartalsvise tilpasninger

→ Effekt: Reducerer pres på lagerkapacitet, minimerer tab og stiller leverandøren til ansvar

Forklaring af prompten

Promptet adresserer leverandørens forsøg på at skubbe risikoen over på køberen.

Ved at bruge **Betinget aftale** opnås fair fordeling, og køberen får fleksibilitet uden at miste forhandlingskraft.

NL NL: Detectie van valkuilen bij volumeverplichtingen

Prompt

Je bent een senior inkoopanalist en onderhandelingsstrateeg.

Lees de leveranciersofferte zorgvuldig door en identificeer clausules over minimumafname, vaste volumes of take-or-pay-afspraken.

Controleer of deze voorwaarden gepaard gaan met forse boetes, onrealistische prognoses of het ontbreken van flexibiliteit.

Als zo'n voorwaarde aanwezig is, plaats één rode vlag.

Geef daarna de uitleg in HOOFDLETTERS, VET EN ROOD.

Adviseer vervolgens de meest effectieve onderhandelings tactiek om het risico te beperken.

Format:

► UITLEG VAN HET RISICO IN HOOFDLETTERS, VET EN ROOD

→ Aanbevolen onderhandelings tactiek: [tactieknaam]

→ Toepassing: [hoe je het toepast]

→ Effect: [invloed op risico, kosten of controle]

Voorbeeld:

► CONTRACT BEVAT VASTE VOLUME-EIS MET STRAFBIJDRAGEN, ZONDER PROGNOSEFLEXIBILITEIT – RISICO OP OVERVOORRAAD EN FINANCIËLE DRUK

→ Aanbevolen onderhandelings tactiek: Voorwaardelijke overeenkomst

→ Toepassing: Accepteer volumeverplichting alleen als leverancier overschotrisico draagt of kwartaalaanpassingen toestaat

→ Effect: Vermindert voorraadstress, beperkt financiële schade en dwingt leveranciersverantwoordelijkheid af

Uitleg van de prompt

Deze prompt markeert situaties waarin de leverancier eenzijdig risico's verlegt naar de koper. **Voorwaardelijke overeenkomst** biedt de uitweg: ja, maar onder voorwaarden die risico's eerlijk verdelen. Zo blijft inkoop wendbaar én strategisch verantwoord.

◆ PROMPT 23: Hidden Bundling Across Product Tiers

PL PL: Wykrycie ukrytego łączenia kosztów pomiędzy klasami produktów

Prompt

Jesteś starszym analitykiem ds. zakupów i strategiem negocjacyjnym. Przeczytaj ofertę dostawcy i sprawdź, czy ceny, rabaty lub warunki transportu są łączone dla różnych klas produktów (np. połączenie produktów premium i towarów masowych). Oceń, czy takie łączenie utrudnia przejrzystość kosztową lub uniemożliwia analizę rentowności na poziomie pozycji. Jeśli takie łączenie występuje, wstaw tylko jedną czerwoną flagę. Po czerwonej fladze podaj wyjaśnienie WIELKIMI LITERAMI, POGRUBIONE I NA CZERWONO. Następnie zaproponuj najskuteczniejszą taktykę negocjacyjną w celu usunięcia tej struktury i zwiększenia przejrzystości.

Format:

▶ WYJAŚNIENIE RYZYKA WIELKIMI LITERAMI, POGRUBIONE I NA CZERWONO
→ Zalecana taktyka negocjacyjna: [nazwa taktyki]
→ Zastosowanie: [jak ją zastosować]
→ Efekt: [konkretny wpływ na analizę lub kontrolę kosztów]

Przykład:

▶ KOSZTY TRANSPORTU I RABATY SĄ ŁĄCZONE DLA PRODUKTÓW O RÓŻNEJ WARTOŚCI – PRAWDZIWE KOSZTY JEDNOSTKOWE SĄ UKRYTE I ZNIEKSZTAŁCONE
→ Zalecana taktyka negocjacyjna: Rozdzielenie kosztów (Unbundling)
→ Zastosowanie: Zażądaj oddzielnych warunków rabatowych i logistycznych dla każdej klasy produktów; odrzuć uśrednione stawki
→ Efekt: Poprawia przejrzystość kosztów, przywraca kontrolę nad analizą marż i umożliwia optymalizację na poziomie SKU

Objaśnienie promptu

Ten prompt wykrywa taktyki dostawców polegające na agregacji danych kosztowych w celu ukrycia rzeczywistej struktury cenowej — np. łączenie produktów niskomarżowych z wysokomarżowymi.

Taktika **Unbundling** (rozdzielenia kosztów) wymusza przejrzystość poprzez oddzielenie warunków dla różnych klas produktów.

Umożliwia to kupującemu precyzyjne negocjacje, eliminację subsydiowania między produktami i optymalizację portfolio.

SE SE: Identifiering av dold paketering över produktnivåer

Prompt

Du är en senior inköpsanalytiker och förhandlingsstrateg.

Läs leverantörens offert och kontrollera om priser, rabatter eller fraktvillkor är sammanslagna över olika produktklasser (t.ex. premium- och bulkprodukter).

Avgör om denna paketering försvårar korrekt analys av enhetskostnad eller marginal.

Om så är fallet, infoga en röd flagga.

Förklara risken i VERSALER, FETSTIL OCH RÖTT.

Rekommendera sedan en taktik som tvingar fram transparens.

Format:

► FÖRKLARING AV RISKEN I VERSALER, FETSTIL OCH RÖTT

→ Rekommenderad förhandlingstaktik: [taktikens namn]

→ Tillämpning: [hur den används]

→ Effekt: [effekt på kostnadsanalys eller kontroll]

Exempel:

► FRAKT OCH RABATTER PAKETERAS ÖVER HÖG- OCH LÅGVÄRDESPRODUKTER – VERKLIGA KOSTNADER GÅR EJ ATT SPÅRA

→ Rekommenderad förhandlingstaktik: Avpaketering (Unbundling)

→ Tillämpning: Kräv separata frakt- och rabattstrukturer per produktklass; avvisa genomsnittliga beräkningar

→ Effekt: Förbättrar transparens, möjliggör SKU-baserad analys och pressar leverantören till ansvar

Förklaring av prompten

Denna prompt hjälper inköpare att bryta upp dolda kostnadsstrukturer som gynnar leverantören.

Med **avpaketering** förvandlas otydliga block till tydliga datapunkter per produktkategori — avgörande vid marginalpress.

DK DK: Identifikation af skjult bundling på tværs af produktniveauer

Prompt

Du er en senior indkøbsanalytiker og forhandlingsstrateg.

Læs leverandørens tilbud og se om priser, rabatter eller fragtbetingelser er sammenlagt på tværs af forskellige produktklasser (f.eks. premium- og basisvarer).

Undersøg om dette skjuler reelle koststrukturer og forhindrer præcis enhedsomkostningsanalyse.

Hvis sådan bundling forekommer, indsæt én rød flag.

Forklar risikoen med STORE BOGSTAVER, FED OG RØD.

Anbefal derefter den bedste taktik til at nedbryde bundlingen og opnå transparens.

Format:

► FORKLARING AF RISIKO I STORE BOGSTAVER, FED OG RØD

→ Anbefalet forhandlingstaktik: [navn på taktik]

→ Anvendelse: [hvordan den anvendes]

→ Effekt: [hvordan det forbedrer indsigt eller styring]

Eksempel:

► FRAGT OG RABATTER ER BUNDLET PÅ TVÆRS AF DYRE OG BILLIGE SKU'ER – REEL ENHEDSPRIS ER UGENNEMSIGTIG

→ Anbefalet forhandlingstaktik: Afbundling

→ Anvendelse: Kræv separate fragt- og rabatmodeller pr. produktkategori; afvis gennemsnitsfordelinger

→ Effekt: Giver præcis marginanalyse, afslører skjult profit og styrker forhandlingsgrundlag

Forklaring af prompten

Denne prompt retter sig mod leverandørers forsøg på at sløre reelle omkostninger. Med **afbundling** genskabes gennemsigtighed og produktbaseret styring, særligt vigtigt i indkøbsstrategi for foodservice og FMCG.

NL NL: Detectie van verborgen bundeling tussen productniveaus

Prompt

Je bent een senior inkoopanalist en onderhandelingsstrateeg.
Lees het leveranciersvoorstel en controleer of prijzen, kortingen of transportkosten zijn gebundeld over verschillende productklassen (bijv. combinatie van premium en bulk-SKU's). Beoordeel of deze bundeling transparantie belemmert of SKU-analyse verhindert. Indien dit voorkomt, plaats één rode vlag.
Geef daarna de uitleg in HOOFDLETTERS, VET EN ROOD.
Adviseer vervolgens de beste onderhandelingsstactiek om deze bundeling te ontmantelen.

Format:

► UITLEG VAN HET RISICO IN HOOFDLETTERS, VET EN ROOD
→ Aanbevolen onderhandelingsstactiek: [tactieknaam]
→ Toepassing: [hoe je het toepast]
→ Effect: [invloed op transparantie of margecontrole]

Voorbeeld:

► KORTINGEN EN TRANSPORT ZIJN GEBUNDELD OVER HOGE EN LAGE PRIJSKLASSEN – WERKELIJKE EENHEIDSKOSTEN ZIJN NIET TE HERLEIDEN
→ Aanbevolen onderhandelingsstactiek: Ontbundeling (Unbundling)
→ Toepassing: Eis afzonderlijke transport- en kortingsstructuren per productgroep; weiger gemiddelden
→ Effect: Herstelt inzicht in marges, voorkomt kruissubsidiëring en versterkt SKU-sturing

Uitleg van de prompt

Deze prompt is ontworpen om leveranciersstrategieën te detecteren die echte kosten maskeren via gemiddelde structuren.
Met **ontbundeling** verkrijgt de koper grip op elk onderdeel van de deal en kan hij gericht bijsturen waar marges verdwijnen.

◆ PROMPT 24: Expiry Trap and Contract Renewal Risk

PL PL: Ryzyko automatycznego przedłużenia umowy i pułapka wygaśnięcia

Prompt

Jesteś starszym analitykiem ds. zakupów i strategiem negocjacyjnym.
Dokładnie przeczytaj ofertę dostawcy i sprawdź wszystkie zapisy dotyczące okresu obowiązywania umowy, jej przedłużenia i wypowiedzenia.
Zidentyfikuj, czy umowa zawiera klauzule automatycznego przedłużenia, jednostronne prawa do jej przedłużenia lub niejasne warunki wypowiedzenia.
Jeśli taka klauzula istnieje, wstaw tylko jedną czerwoną flagę.
Po czerwonej fladze podaj wyjaśnienie WIELKIMI LITERAMI, POGRUBIONE I NA CZERWONO.
Następnie zaproponuj najlepszą taktykę negocjacyjną, aby przywrócić elastyczność w zakresie zakończenia umowy.

Format:

► WYJAŚNIENIE RYZYKA WIELKIMI LITERAMI, POGRUBIONE I NA CZERWONO
→ Zalecana taktyka negocjacyjna: [nazwa taktyki]
→ Zastosowanie: [jak ją zastosować]
→ Efekt: [konkretny wpływ na kontrolę i możliwość renegotiacji]

Przykład:

► UMOWA AUTOMATYCZNIE SIĘ PRZEDŁUŻA BEZ JASNEGO OKNA WYPOWIEDZENIA – RYZYKO UWIĘZIENIA NA NIEKORZYSTNYCH WARUNKACH
→ Zalecana taktyka negocjacyjna: Klausula zachodzącego słońca (Sunset Provision)
→ Zastosowanie: Wprowadź stałą datę zakończenia umowy i obowiązek przetargu; wymagaj ponownego podpisania warunków
→ Efekt: Przywraca siłę negocjacyjną, zapobiega biernemu przedłużaniu i umożliwia przegląd efektywności dostawcy

Objaśnienie promptu

Ten prompt ujawnia ryzyko niekontrolowanego przedłużania współpracy, w którym brak aktywnego działania powoduje automatyczne przedłużenie umowy — często na warunkach nieoptymalnych.

Taktika **Sunset Provision** eliminuje to ryzyko przez wprowadzenie konkretnego końca umowy, który wymusza renegotiację i ocenę wydajności dostawcy.

SE SE: Risk för automatisk förlängning och utgångsfälla

Prompt

Du är en senior inköpsanalytiker och förhandlingsstrateg.

Läs hela leverantörens offert noggrant.

Identifiera om det finns klausuler om automatisk förlängning, ensidiga rättigheter till förlängning eller oklara uppsägningsvillkor.

Om sådan klausul finns, sätt in en röd flagga.

Förklara risken i VERSALER, FETSTIL OCH RÖTT.

Rekommendera därefter den bästa taktiken för att återställa exit-kontroll.

Format:

► FÖRKLARING AV RISKEN I VERSALER, FETSTIL OCH RÖTT

→ Rekommenderad förhandlingstaktik: [taktikens namn]

→ Tillämpning: [hur den tillämpas]

→ Effekt: [effekt på uppsägning och styrning]

Exempel:

► KONTRAKT FÖRLÄNGS AUTOMATISKT UTAN TYDLIGT AVSLUTSFÖNSTER – RISK FÖR INLÅSNING OCH MISSAD KONKURRENS

→ Rekommenderad förhandlingstaktik: Sunset-klausul

→ Tillämpning: Inför fast slutdatum med krav på ny upphandling och explicit signering

→ Effekt: Tvingar fram ny förhandling, förhindrar passivitet och säkerställer att leverantörsresultat granskas regelbundet

Förklaring av prompten

Denna prompt skyddar köparen mot kontrakt som förlängs i tysthet och låser in organisationen i gamla avtal.

Genom att införa en **Sunset-klausul** säkerställs att varje förlängning sker aktivt och med nya villkor.

DK DK: Udløbsfælde og risiko for automatisk kontraktforlængelse

Prompt

Du er en senior indkøbsanalytiker og forhandlingsstrateg.

Gennemgå hele leverandørens tilbud for klausuler om varighed, forlængelse eller opsigelse.

Tjek om kontrakten indeholder automatisk forlængelse, ensidige forlængelsesrettigheder eller uklare opsigelsesvinduer.

Hvis det er tilfældet, indsæt én rød flag.

Forklar risikoen med STORE BOGSTAVER, FED OG RØD.

Foreslå den mest effektive forhandlingstaktik for at genvinde kontrol over exit.

Format:

► FORKLARING AF RISIKO I STORE BOGSTAVER, FED OG RØD

→ Anbefalet forhandlingstaktik: [taktiknavn]

→ Anvendelse: [hvordan man bruger den]

→ Effekt: [hvordan det påvirker kontrol og genforhandling]

Eksempel:

► KONTRAKTEN FORLÆNGES AUTOMATISK UDEN TYDELIGT OPSIGELSESVINDUE – RISIKO FOR LÅSNING PÅ FORÆLDEDE VILKÅR

→ Anbefalet forhandlingstaktik: Sunset-klausul

→ Anvendelse: Indfør fast slutdato og krav om aktiv fornyelse; tilføj genudbudskrav

→ Effekt: Genskaber forhandlingsmagt, forhindrer automatisk forlængelse og sikrer resultatbaseret evaluering

Forklaring af prompten

Denne prompt markerer risici forbundet med tavs eller ensidig forlængelse.

Ved at implementere en **Sunset-klausul** sikres struktureret genforhandling og bedre kontraktstyring over tid.

NL NL: Risico op automatische verlenging en contractvervalvalkuil

Prompt

Je bent een senior inkoopanalist en onderhandelingsstrateeg.

Lees het volledige voorstel van de leverancier aandachtig.

Controleer of er clausules zijn die automatische verlenging toestaan, eenzijdige verlengingsrechten geven of vaag zijn over opzegtermijnen.

Indien zo'n clausule aanwezig is, plaats één rode vlag.

Geef daarna de uitleg in HOOFDLETTERS, VET EN ROOD.

Adviseer vervolgens de beste onderhandelingsstactiek om controle over exitmomenten te herwinnen.

Format:

► UITLEG VAN HET RISICO IN HOOFDLETTERS, VET EN ROOD

→ Aanbevolen onderhandelingsstactiek: [tactieknaam]

→ Toepassing: [hoe je het inzet]

→ Effect: [hoe het flexibiliteit of onderhandelingsmacht herstelt]

Voorbeeld:

► CONTRACT VERLENGT AUTOMATISCH ZONDER DUIDELIJKE OPZEGTERM – RISICO OP LOCK-IN EN GEMISTE HERONDERHANDELING

→ Aanbevolen onderhandelingsstactiek: Sunsetclausule

→ Toepassing: Voeg een vaste einddatum in met verplicht opnieuw ondertekenen of heraanbesteding

→ Effect: Voorkomt stilzwijgende verlenging, dwingt prestatie-evaluatie en versterkt toekomstige onderhandelingspositie

Uitleg van de prompt

Deze prompt helpt je voorkomen dat een leverancier stilzwijgend contractvoordeel behoudt zonder herbeoordeling.

Met een **Sunsetclause** wordt verlenging afhankelijk van prestaties — niet van passiviteit — en behoud je maximale onderhandelingsruimte.

◆ PROMPT 25: Supplier Exclusivity Clause Detection and Tactical Breakout

PL PL: Wykrycie klauzuli wyłączności dostawcy i strategia negocjacyjnego wyjścia Prompt

Jesteś starszym analitykiem ds. zakupów i strategiem negocjacyjnym.

Dokładnie przeczytaj całą ofertę dostawcy.

Zidentyfikuj wszelkie klauzule przyznające dostawcy wyłączność — czy to dla kategorii, regionu, linii produktów, czy segmentu klientów.

Jeśli taka klauzula istnieje, wstaw tylko jedną czerwoną flagę.

Po czerwonej fladze podaj wyjaśnienie WIELKIMI LITERAMI, POGRUBIONE I NA CZERWONO.

Następnie zaproponuj najlepszą taktykę negocjacyjną w celu neutralizacji lub ograniczenia wyłączności.

Format:

▶ WYJAŚNIENIE RYZYKA WIELKIMI LITERAMI, POGRUBIONE I NA CZERWONO

→ Zalecana taktyka negocjacyjna: [nazwa taktyki]

→ Zastosowanie: [jak ją zastosować]

→ Efekt: [konkretny wpływ na elastyczność lub siłę negocjacyjną]

Przykład:

▶ DOSTAWCA MA WYŁĄCZNE PRAWA DO KATEGORII X – BLOKUJE DOSTĘP DO KONKURENCJI I OSŁABIA PRESJĘ CENOWĄ

→ Zalecana taktyka negocjacyjna: Warunkowa wyłączność (Conditional Exclusivity)

→ Zastosowanie: Przyznaj wyłączność tylko pod warunkiem spełniania wskaźników wydajności (np. parytet cenowy, SLA dostaw, innowacyjność)

→ Efekt: Tworzy odpowiedzialność opartą na wynikach i pozwala odejść od wyłączności w razie niespełnienia warunków

Objaśnienie promptu

Ten prompt wykrywa klauzule wyłączności, które ograniczają zdolność zakupową i osłabiają konkurencję.

Taktika **warunkowej wyłączności** przekształca ten przywilej w warunek: tylko wyniki dają dostęp do monopolu.

Chroni to interes nabywcy i utrzymuje presję konkurencyjną.

SE SE: Upptäckt av leverantörsexklusivitet och taktisk upplösning

Prompt

Du är en senior inköpsanalytiker och förhandlingsstrateg.

Läs leverantörens hela offert noggrant.

Identifiera om leverantören ges exklusivitet för en kategori, region, produktlinje eller kundsegment.

Om en sådan klausul finns, infoga en röd flagga.

Förklara risken i VERSALER, FETSTIL OCH RÖTT.

Föreslå därefter den bästa taktiken för att mildra eller bryta exklusiviteten.

Format:

► FÖRKLARING AV RISKEN I VERSALER, FETSTIL OCH RÖTT

→ Rekommenderad förhandlingstaktik: [taktikens namn]

→ Tillämpning: [hur den används]

→ Effekt: [konkret påverkan på flexibilitet och förhandlingsläge]

Exempel:

► LEVERANTÖREN HAR EXKLUSIVA RÄTTIGHETER FÖR KATEGORI X – HINDRAR KONKURRENS OCH MINSKAR PRISPRESS

→ Rekommenderad förhandlingstaktik: Villkorad exklusivitet

→ Tillämpning: Tillåt exklusivitet endast om leverantören uppfyller KPI:er som prisparitet, SLA och innovation

→ Effekt: Skapar prestationsbaserat ansvar och behåller rätt att byta leverantör vid bristande resultat

Förklaring av prompten

Prompten avslöjar klausuler som binder köparen till en leverantör utan resultatkrav.

Villkorad exklusivitet vänder på förhållandet – du får exklusivitet, men bara om du presterar. Det stärker köparens långsiktiga förhandlingskraft.

DK DK: Identifikation af leverandøreksklusivitet og taktisk afmontering

Prompt

Du er en senior indkøbsanalytiker og forhandlingsstrateg.

Læs hele leverandørens tilbud grundigt.

Identificer om der gives eksklusivitet til leverandøren – fx for en kategori, region, produktlinje eller kundesegment.

Hvis en eksklusivitetsklausul findes, indsæt én rød flag.

Forklar risikoen med STORE BOGSTAVER, FED OG RØD.

Foreslå derefter den mest effektive taktik til at neutralisere eller begrænse eksklusiviteten.

Format:

► FORKLARING AF RISIKO I STORE BOGSTAVER, FED OG RØD

→ Anbefalet forhandlingstaktik: [taktiknavn]

→ Anvendelse: [hvordan man bruger den]

→ Effekt: [hvordan det forbedrer fleksibilitet eller kontrol]

Eksempel:

► LEVERANDØREN HAR ENERET TIL KATEGORI X – HÆMMER KONKURRENCE OG SVÆKKER PRISPRES

→ Anbefalet forhandlingstaktik: Betinget eksklusivitet

→ Anvendelse: Giv kun eksklusivitet hvis leverandøren opfylder mål som priskontrol, leveringssikkerhed og innovation

→ Effekt: Skaber performancebaseret ansvar og bevarer ret til at skifte leverandør

Forklaring af prompten

Denne prompt fremhæver risici ved eksklusivitetsaftaler.

Betinget eksklusivitet sikrer, at leverandøren skal levere reel værdi for at bibeholde eneret – ellers åbnes markedet igen.

NL NL: Detectie van leveranciers-exclusiviteit en tactisch doorbreken ervan

Prompt

Je bent een senior inkoopanalist en onderhandelingsstrateeg.

Lees het volledige voorstel van de leverancier zorgvuldig.

Identificeer of de leverancier exclusiviteit krijgt voor een categorie, regio, productlijn of klantensegment.

Als een dergelijke clausule wordt aangetroffen, plaats één rode vlag.

Geef daarna de uitleg in HOOFDLETTERS, VET EN ROOD.

Adviseer vervolgens de beste onderhandelingsstactiek om de exclusiviteit te neutraliseren of te verzachten.

Format:

▶ UITLEG VAN HET RISICO IN HOOFDLETTERS, VET EN ROOD

→ Aanbevolen onderhandelingsstactiek: [tactieknaam]

→ Toepassing: [hoe je het toepast]

→ Effect: [impact op flexibiliteit, controle of prijsdruk]

Voorbeeld:

▶ LEVERANCIER KRIJGT EXCLUSIEVE RECHTEN VOOR CATEGORIE X – BLOKKEERT CONCURRENTIE EN VERMINDERT ONDERHANDELINGSDRUK

→ Aanbevolen onderhandelingsstactiek: Voorwaardelijke exclusiviteit

→ Toepassing: Sta exclusiviteit alleen toe als de leverancier aantoonbare prestaties levert (prijspareit, leverbetrouwbaarheid, innovatievermogen)

→ Effect: Maakt exclusiviteit afhankelijk van meetbare resultaten en houdt de deur open voor alternatieven bij tegenvallende performance

Uitleg van de prompt

Deze prompt signaleert clausules die marktwerking belemmeren en de inkoopafdeling verlammen.

Voorwaardelijke exclusiviteit herstelt de balans: wie wil binden, moet bewijzen dat hij het waard is.

Zo blijf je strategisch wendbaar zonder directe escalatie.

◆ Copilot Prompt 01: Inline Price Calculation Audit (Excel)

Prompt:

"Review the open Excel sheet. For each row containing 'Unit Price' and 'Quantity', calculate the expected line total (Unit Price × Quantity). Then compare it to the stated 'Line Total'. Highlight any mismatches directly in the sheet and add a short note in the adjacent column: 'Price mismatch – please verify.'"

Why it works in Copilot:

Copilot can directly access and analyze open Excel tables. This prompt uses column headers (not narrative language), allowing Copilot to cross-check formulas and assist the user with visible flags inside the sheet — no upload or file parsing needed.

◆ Copilot Prompt 02: Summarize Delivery Terms (Word)

Prompt:

"Summarize all delivery and lead time clauses in this document into a bullet list. Focus on timing commitments (e.g. number of days), conditional terms (like 'typically' or 'subject to'), and any mention of penalties or remedies."

Why it works in Copilot:

Copilot in Word is optimized for summarizing structured sections. This prompt keeps it task-focused and uses natural segmentation (e.g. bullet lists), avoiding the need for deep clause evaluation. It helps users get a clearer overview of vague versus precise terms.

◆ Copilot Prompt 03: Detect Currency Inconsistencies (Word or Excel)

Prompt:

"Scan this document for all currency mentions (EUR, SEK, etc.). List any sections where multiple currencies are used in the same context (e.g. pricing in EUR and rebate in SEK). Output a short note explaining where FX risk may occur."

Why it works in Copilot:

This prompt leverages Copilot's document-wide search capabilities and avoids inline annotation. By asking for a simple list output with brief notes, it operates within the assistant's summarization strengths without requiring complex financial validation.

◆ Copilot Prompt 04: Freight Terms Locator (Word)

Prompt:

"Identify all sections that mention 'freight', 'delivery cost', or 'pallet pricing'. Create a short summary table with: Section Heading | Mentioned Term | Is it bundled or itemized?"

Why it works in Copilot:

Copilot is efficient at extracting and structuring semi-repetitive terms. This prompt requests a clean summary table — something it handles well — and avoids asking for evaluation. You as the user retain the judgment; Copilot just surfaces the right data.

◆ Copilot Prompt 05: Extract Volume Commitment Clauses (Word)

Prompt:

"From this document, extract any clauses that mention minimum volumes, annual purchase commitments, or tiered rebate thresholds. Paste them in a list for review."

Why it works in Copilot:

This avoids legal interpretation but still helps users locate language that might imply procurement risk. It's scoped narrowly enough to work well in the Word context and supports faster human review, without relying on ambiguous clause detection.

◆ Copilot Prompt 6: Generate Summary Table from Word Document

Copilot Prompt (Word)

"Summarize this document by extracting key data points and presenting them in a table format. Include columns for Category, Description, and Key Figures."

Why it works in Copilot

Copilot in Word can access and structure content from open documents. This prompt gives it a format to follow and limits scope to surface-level data parsing.

◆ **Copilot Prompt 7: Email Response Generator Based on Context**

Copilot Prompt (Outlook)

"Draft a response to this email confirming receipt of the attached pricing proposal. Acknowledge the delivery timelines, and request clarification on rebate conditions."

Why it works in Copilot

Outlook Copilot can use the current email thread as source context. The task is well-scoped, limited to acknowledgment and clarification, and doesn't rely on parsing embedded attachments.

◆ **Copilot Prompt 8: Highlight SLA Terms in Active Document**

Copilot Prompt (Word)

"Identify and highlight all clauses that mention delivery time, penalties, or service levels in this document. Use yellow highlight and label them 'SLA Term'."

Why it works in Copilot

Copilot can perform text search and inline edits in open Word documents when the query is specific and keyword-driven.

◆ **Copilot Prompt 9: Extract Product Line Items to Excel Table**

Copilot Prompt (Excel)

"From this sheet, extract all rows that contain product line items (with unit price and volume) and copy them to a new sheet titled 'Line Items Only'."

Why it works in Copilot

Copilot in Excel handles filtering, copying, and organizing rows efficiently. The task is clearly scoped and works with cell-level logic.

◆ **Copilot Prompt 10: Track Action Items from Meeting Summary**

Copilot Prompt (Word or Outlook Email)

"Scan this meeting summary and list all action items in a bullet format. For each, include owner, due date if mentioned, and task description."

Why it works in Copilot

Copilot can parse natural language bullet points or sentences from a document or email and reformat them when the structure is clear and consistent.

◆ **Copilot Prompt 11: Create a Slide Deck from a Project Summary**

Copilot Prompt (PowerPoint):

"Generate a 5-slide presentation based on this Word document. Include slides for Objective, Current State, Key Risks, Recommended Actions, and Next Steps."

Prompt Explanation:

Copilot in PowerPoint performs well when given a clear document source and defined slide titles. The structure must be explicitly stated, allowing Copilot to organize content into a logical flow without relying on ambiguous creativity.

◆ **Copilot Prompt 12: Update Slide Titles to Match Agenda Topics**

Copilot Prompt (PowerPoint):

"Align all slide titles in this presentation with the topics listed on slide 2 (Agenda). Use consistent phrasing and capitalization across all slides."

Prompt Explanation:

This works because Copilot can reference and cross-compared slide content within the same file. By pointing to a specific slide and defining formatting rules, Copilot is able to make global adjustments with precision.

♦ **Copilot Prompt 13: Extract Financial Figures to Excel**

Copilot Prompt (Excel):

"From this sheet, extract all values from the 'Total Cost' and 'Unit Price' columns. Summarize them in a new table showing column averages and totals."

Prompt Explanation:

Copilot in Excel handles basic arithmetic and structured table summarization well, especially when column names are provided exactly as they appear. It cannot infer vague field references or perform nested logic unless clearly directed.

♦ **Copilot Prompt 14: Draft Internal Follow-up Email After Meeting**

Copilot Prompt (Outlook):

"Write an internal follow-up email to the procurement team summarizing today's supplier call. Include concerns raised, delivery commitments, and next steps. Tone should be concise and factual."

Prompt Explanation:

Copilot in Outlook is strong at drafting summary emails based on meeting context if the scope and recipients are clearly defined. Using Copilot this way ensures fast follow-up communications without relying on vague memory.

♦ **Copilot Prompt 15: Detect Slide Formatting Inconsistencies**

Copilot Prompt (PowerPoint):

"Review this presentation for inconsistent font sizes, misaligned bullet points, and missing footers. List affected slides and suggest corrections."

Prompt Explanation:

This prompt plays to Copilot's strength in visual document structure awareness. It can scan for formatting mismatches and generate a review list, but cannot autonomously enforce brand styles unless templates are tightly controlled.

♦ **Copilot Prompt 01: Inline-Überprüfung von Preisberechnungen (Excel)**

Prompt:

„Überprüfen Sie die geöffnete Excel-Tabelle. Für jede Zeile mit 'Einheitspreis' und 'Menge' berechnen Sie den erwarteten Zeilengesamtpreis (Einheitspreis × Menge). Vergleichen Sie diesen mit dem angegebenen 'Zeilengesamtpreis'. Markieren Sie Unstimmigkeiten direkt im Blatt und fügen Sie in der Nachbarspalte eine kurze Notiz hinzu: 'Preisabweichung – bitte überprüfen.'“

Warum das in Copilot funktioniert:

Copilot kann geöffnete Excel-Tabellen direkt analysieren. Diese Anweisung verwendet Spaltenüberschriften (keine Fließtexte), wodurch Copilot Formeln abgleichen und direkt im Blatt sichtbare Hinweise setzen kann – ganz ohne Datei-Upload oder manuelles Parsing.

♦ **Copilot Prompt 02: Zusammenfassung der Lieferbedingungen (Word)**

Prompt:

„Fassen Sie alle Klauseln zu Lieferung und Lieferfristen in diesem Dokument stichpunktartig zusammen. Konzentrieren Sie sich auf Zeitangaben (z. B. Anzahl Tage), einschränkende Formulierungen (wie ‚typischerweise‘ oder ‚vorbehaltlich‘) und alle Hinweise auf Vertragsstrafen oder Abhilfemaßnahmen.“

Warum das in Copilot funktioniert:

Copilot in Word ist auf die Zusammenfassung strukturierter Abschnitte optimiert. Dieser Prompt ist klar auf eine Aufgabe fokussiert, nutzt die natürliche Gliederung des Dokuments (z. B. Aufzählungen) und erfordert keine tiefgehende juristische Bewertung – ideal für eine schnelle Übersicht über präzise vs. vage Formulierungen.

♦ **Copilot Prompt 03: Erkennung von Währungsinkonsistenzen (Word oder Excel)**

Prompt:

„Durchsuchen Sie dieses Dokument nach allen Währungsangaben (EUR, SEK usw.). Listen Sie alle Abschnitte auf, in denen mehrere Währungen im gleichen Kontext verwendet werden (z. B. Preise in EUR, Rabatte in SEK). Geben Sie eine kurze Notiz aus, wo ein Wechselkursrisiko bestehen könnte.“

Warum das in Copilot funktioniert:

Dieser Prompt nutzt die Fähigkeit von Copilot, ein ganzes Dokument nach Schlagwörtern zu durchsuchen. Durch die Ausgabe einer einfachen Liste mit kurzen Kommentaren bleibt der Prompt im Rahmen von Copilots Zusammenfassungsfähigkeiten und vermeidet komplexe finanzielle Validierungen.

♦ **Copilot Prompt 04: Auffinden von Frachtbedingungen (Word)**

Prompt:

„Identifizieren Sie alle Abschnitte, in denen ‚Fracht‘, ‚Lieferkosten‘ oder ‚Palettenpreise‘ erwähnt werden. Erstellen Sie eine kurze Übersichtstabelle mit: Abschnittsüberschrift | Erwähnter Begriff | Gebündelt oder einzeln ausgewiesen?“

Warum das in Copilot funktioniert:

Copilot kann sich wiederholende Begriffe effizient extrahieren und strukturieren. Der Prompt fordert eine übersichtliche Tabelle – etwas, das Copilot gut leisten kann – und verzichtet auf Bewertung. Die Entscheidung über Risiken liegt weiterhin beim Nutzer.

♦ **Copilot Prompt 05: Extraktion von Mengenzusagen (Word)**

Prompt:

„Extrahieren Sie aus diesem Dokument alle Klauseln, die Mindestmengen, jährliche Einkaufsverpflichtungen oder gestaffelte Rabattgrenzen erwähnen. Fügen Sie sie als Liste zur weiteren Prüfung ein.“

Warum das in Copilot funktioniert:

Dieser Prompt vermeidet juristische Auslegungen, hilft aber dabei, potenziell risikobehaftete Formulierungen zu lokalisieren. Er ist klar abgegrenzt und funktioniert zuverlässig im Word-Kontext – ideal für schnelle menschliche Kontrolle.

♦ **Copilot Prompt 06: Generierung einer Übersichtstabelle aus Word-Dokument**

Prompt:

„Fassen Sie dieses Dokument zusammen, indem Sie die wichtigsten Daten extrahieren und in Tabellenform darstellen. Verwenden Sie die Spalten: Kategorie, Beschreibung und Kennzahlen.“

Warum das in Copilot funktioniert:

Copilot in Word kann Inhalte aus geöffneten Dokumenten strukturiert auslesen. Der Prompt gibt eine klare Tabellenstruktur vor und beschränkt sich auf oberflächliche Daten – das entspricht genau Copilots Stärken in der Dokumentenverarbeitung.

♦ **Copilot Prompt 07: Antwortmail basierend auf dem E-Mail-Kontext verfassen (Outlook)**

Prompt:

„Verfassen Sie eine Antwort auf diese E-Mail, in der der Erhalt des beigefügten Preisangebots bestätigt wird. Gehen Sie auf die Lieferzeiten ein und bitten Sie um eine Klärung der Rabattbedingungen.“

Warum das in Copilot funktioniert:

Outlook Copilot kann den aktuellen E-Mail-Verlauf als Kontext verwenden. Die Aufgabe ist klar umrissen – Bestätigung und Rückfrage – und benötigt keine Verarbeitung von Anhängen. Das liegt im Kernbereich von Copilots Outlook-Funktionen.

♦ **Copilot Prompt 08: SLA-Klauseln im geöffneten Dokument hervorheben (Word)**

Prompt:

„Identifizieren und markieren Sie alle Klauseln in diesem Dokument, die Lieferzeiten, Vertragsstrafen oder Service-Level betreffen. Verwenden Sie Gelb als Hervorhebung und versehen Sie sie mit dem Label ‚SLA-Klausel‘.“

Warum das in Copilot funktioniert:

Copilot kann in Word gezielt nach Stichworten suchen und Änderungen im Text vornehmen. Durch die Verwendung klar definierter Begriffe (‚Lieferzeit‘, ‚Strafen‘ etc.) ist diese Aufgabe eindeutig und zuverlässig durchführbar.

♦ **Copilot Prompt 09: Produktzeilen in neue Excel-Tabelle extrahieren**

Prompt:

„Extrahieren Sie aus dieser Tabelle alle Zeilen mit Produktinformationen (inklusive Einheitspreis und Menge) und kopieren Sie sie in ein neues Arbeitsblatt mit dem Titel ‚Nur Produktzeilen‘.“

Warum das in Copilot funktioniert:

Copilot in Excel beherrscht das Filtern, Kopieren und Neustrukturieren von Zeilen auf Zellebene sehr gut. Der Prompt ist eng gefasst, verwendet exakte Spaltennamen und passt zur tabellenbasierten Arbeitsweise von Excel.

♦ **Copilot Prompt 10: Aufgaben aus einer Besprechungszusammenfassung extrahieren (Word oder Outlook)**

Prompt:

„Analysieren Sie diese Besprechungszusammenfassung und listen Sie alle Aktionspunkte als Aufzählung auf. Geben Sie bei jedem Punkt, falls vorhanden, den Verantwortlichen, das Fälligkeitsdatum und eine kurze Aufgabenbeschreibung an.“

Warum das in Copilot funktioniert:

Copilot kann klar strukturierte Listen oder Fließtexte gut erkennen und in standardisierte Formate überführen. Die Anweisung ist spezifisch genug, damit Copilot Bullet-Points erkennen und extrahieren kann – ideal für Protokollnachbereitung.

◆ Copilot-Prompt 11: Präsentation aus Projektdokument erstellen (PowerPoint)

Prompt:

„Erstelle eine Präsentation mit 5 Folien basierend auf diesem Word-Dokument. Die Folien sollten enthalten: Zielsetzung, aktueller Stand, zentrale Risiken, empfohlene Maßnahmen und nächste Schritte.“

Warum das mit Copilot funktioniert:

Copilot in PowerPoint funktioniert zuverlässig, wenn eine klare Quelle (z. B. ein Word-Dokument) und explizite Folientitel angegeben sind. Die strukturierte Vorgabe ermöglicht es Copilot, den Inhalt logisch zu gliedern, ohne auf kreative Interpretation angewiesen zu sein.

◆ Copilot-Prompt 12: Folientitel mit Agenda abgleichen (PowerPoint)

Prompt:

„Gleiche alle Folientitel in dieser Präsentation mit den Themen auf Folie 2 (Agenda) ab. Verwende durchgängig einheitliche Formulierungen und Groß-/Kleinschreibung.“

Warum das mit Copilot funktioniert:

Copilot kann Inhalte über mehrere Folien hinweg vergleichen und anpassen. Wenn eine spezifische Referenzfolie und klare Formatierungsregeln angegeben sind, kann Copilot globale Änderungen zuverlässig umsetzen.

◆ Copilot-Prompt 13: Finanzkennzahlen in Excel extrahieren (Excel)

Prompt:

„Extrahiere aus diesem Blatt alle Werte aus den Spalten 'Gesamtkosten' und 'Stückpreis'. Fasse sie in einer neuen Tabelle zusammen und berechne Mittelwerte und Summen je Spalte.“

Warum das mit Copilot funktioniert:

Copilot in Excel beherrscht grundlegende Rechenoperationen und das Erstellen strukturierter Übersichten, insbesondere wenn die Spaltennamen exakt vorgegeben sind. Vage Feldreferenzen oder verschachtelte Logik werden hingegen nicht zuverlässig erkannt.

◆ Copilot-Prompt 14: Interne Nachfass-E-Mail nach Meeting verfassen (Outlook)

Prompt:

„Verfasse eine interne Nachfass-E-Mail an das Einkaufsteam mit einer Zusammenfassung des heutigen Lieferantengesprächs. Nenne besprochene Bedenken, zugesagte Liefertermine und die nächsten Schritte. Der Ton sollte sachlich und prägnant sein.“

Warum das mit Copilot funktioniert:

Copilot in Outlook eignet sich gut für das Erstellen von Zusammenfassungen, wenn Kontext und Empfänger klar definiert sind. So lassen sich Folgemaßnahmen effizient dokumentieren – ohne sich auf Erinnerungen verlassen zu müssen.

◆ Copilot-Prompt 15: Formatierungsfehler in Präsentation erkennen (PowerPoint)

Prompt:

„Überprüfe diese Präsentation auf inkonsistente Schriftgrößen, falsch ausgerichtete Aufzählungspunkte und fehlende Fußzeilen. Liste betroffene Folien auf und schlage Korrekturen vor.“

Warum das mit Copilot funktioniert:

Dieser Prompt nutzt Copilots Stärke in der visuellen Strukturanalyse von Dokumenten. Es kann Formatabweichungen erkennen und auflisten, allerdings keine einheitliche Markenformatierung durchsetzen, wenn keine feste Vorlage hinterlegt ist.

◆ Copilot Prompt 01: Inline-prisberegningstjek (Excel)

Prompt:

"Gennemgå det åbne Excel-ark. For hver række med 'Enhedspris' og 'Mængde' skal du beregne den forventede linjetotal (Enhedspris × Mængde). Sammenlign dette med den angivne 'Linjetotal'. Marker eventuelle uoverensstemmelser direkte i arket og tilføj en kort note i den tilstødende kolonne: 'Prisafvigelse – venligst bekræft.'"

Hvorfor det virker i Copilot:

Copilot har direkte adgang til åbne Excel-tabeller og kan udføre kolonnebaserede beregninger. Denne prompt bruger kolonnenavne i stedet for fritext og beder ikke om kompleks fortolkning – det gør det muligt at anvende synlige markeringer uden filupload.

◆ Copilot Prompt 02: Opsummer leveringsbetingelser (Word)

Prompt:

"Opsummer alle klausuler om levering og leveringstid i dette dokument i en punktliste. Fokuser på tidsangivelser (f.eks. antal dage), betingede udtryk (som 'normalt' eller 'forbeholdt') og enhver omtale af sanktioner eller kompensation."

Hvorfor det virker i Copilot:

Copilot i Word er god til at generere punktliste fra strukturerede afsnit. Denne opgave beder ikke om fortolkning, men kun om at skabe et klart overblik over præcise versus vage formuleringer – en styrkeposition for Word Copilot.

◆ Copilot Prompt 03: Registrer valuta-inkonsistenser (Word eller Excel)

Prompt:

"Scan dette dokument for alle valutaangivelser (EUR, SEK osv.). Angiv, hvor der bruges flere valutaer i samme kontekst (f.eks. pris i EUR og rabat i SEK). Skriv en kort note om, hvor der kan være valutarisiko."

Hvorfor det virker i Copilot:

Prompten udnytter Copilots evne til at finde mønstre og valutaer uden at kræve dyb finansielfortolkning. Resultatet er en enkel liste med noter – en opgave, som Copilot håndterer effektivt.

◆ Copilot Prompt 04: Find fragtaftaler (Word)

Prompt:

"Identificér alle afsnit, der nævner 'fragt', 'leveringsomkostninger' eller 'pallepriser'. Lav en kort opsummeringstabel med: Afsnitsoverskrift | Omtalt betegnelse | Er det samlet eller specificeret?"

Hvorfor det virker i Copilot:

Denne opgave beder Copilot om at finde og strukturere bestemte udtryk, ikke vurdere dem. Det spiller på Copilots styrke i semistruktureret dataudtræk og overfører vurderingsansvaret til brugeren.

◆ Copilot Prompt 05: Udtræk af volumenforpligtelser (Word)

Prompt:

"Udtræk alle klausuler i dette dokument, der nævner minimumsmængder, årlige købsforpligtelser eller trinvis rabatter. Vis dem som en liste."

Hvorfor det virker i Copilot:

Prompten undgår juridisk analyse, men hjælper med at finde passager, der kan indebære indkøbsrisici. Det gør den velegnet til hurtig kontrol og videre behandling af indkøbsstrategien.

◆ Copilot Prompt 06: Opret oversigtstabel fra Word-dokument (Word)

Prompt:

"Opsummer dette dokument ved at udtrække centrale datapunkter og præsenter dem i tabelformat. Brug kolonnerne: Kategori, Beskrivelse og Nøgletal."

Hvorfor det virker i Copilot:

Copilot i Word kan strukturere indhold fra åbne dokumenter effektivt. Ved at specificere tabelformat og begrænse til overfladiske dataudtræk, arbejder prompten inden for Copilots

styrker.

◆ Copilot Prompt 07: Svar på e-mail baseret på kontekst (Outlook)

Prompt:

"Skriv et svar på denne e-mail for at bekræfte modtagelsen af det vedhæftede prisforslag. Bekræft leveringsfristerne og bed om præcisering af rabatbetingelserne."

Hvorfor det virker i Copilot:

Copilot i Outlook bruger trådens kontekst til at generere svar. Den afgrænsede opgave (bekræftelse og opklaring) ligger godt inden for, hvad Copilot kan håndtere uden at analysere bilag.

◆ Copilot Prompt 08: Fremhæv SLA-klausuler i aktivt dokument (Word)

Prompt:

"Find og fremhæv alle klausuler, der omtaler leveringstid, sanktioner eller serviceniveau i dette dokument. Brug gul markering og tilføj etiketten 'SLA-klausul'."

Hvorfor det virker i Copilot:

Ved at anvende tydelige søgeord kan Copilot i Word finde og fremhæve relevante tekststykker. Denne prompt drager nytte af dets evne til at redigere direkte i dokumentet uden komplekse instruktioner.

◆ Copilot Prompt 09: Udtræk produktlinjer til nyt Excel-ark (Excel)

Prompt:

"Udtræk alle rækker i dette ark, der indeholder produktlinjer (med enhedspris og volumen), og kopier dem til et nyt ark med navnet 'Kun produktlinjer'."

Hvorfor det virker i Copilot:

Copilot i Excel håndterer filtrering, kopiering og strukturering af celler godt. Opgaven er klart afgrænset og fungerer perfekt med celleniveau-logik.

◆ Copilot Prompt 10: Find handlingspunkter i mødereferat (Word eller Outlook)

Prompt:

"Scan dette mødereferat og lav en punktliste over alle handlingspunkter. For hvert punkt, angiv ansvarlig person, eventuel deadline og en kort beskrivelse af opgaven."

Hvorfor det virker i Copilot:

Copilot kan nemt identificere punktform eller klare sætninger og omdanne dem til lister. Det er velegnet til at skabe strukturerede oversigter over næste skridt i en forhandlings- eller opfølgingsproces.

◆ Copilot Prompt 11: Opret præsentation ud fra projektdokument (PowerPoint)

Prompt:

"Opret en præsentation med 5 slides baseret på dette Word-dokument. Slides skal indeholde: Mål, Nuværende status, Centrale risici, anbefalede handlinger og Næste skridt."

Hvorfor det virker i Copilot:

Copilot i PowerPoint fungerer godt, når der gives en klar kilde og specifikke slidetitler. Den eksplícitte struktur gør det muligt for Copilot at organisere indholdet logisk uden at kræve kreativ fortolkning.

◆ Copilot Prompt 12: Tilpas slidetitler til agendaen (PowerPoint)

Prompt:

"Tilpas alle slidetitler i denne præsentation, så de matcher punkterne på slide 2 (Agenda). Brug ensartet formulering og store/små bogstaver på tværs af alle slides."

Hvorfor det virker i Copilot:

Copilot kan sammenligne og justere indhold på tværs af slides. Ved at henvise til en specifik slide og give formateringsregler kan Copilot foretage pålidelige globale ændringer.

◆ **Copilot Prompt 13: Udtræk finansielle tal i Excel (Excel)**

Prompt:

"Udtræk alle værdier fra kolonnerne 'Samlet pris' og 'Enhedspris' i dette ark. Opret en ny tabel, der viser gennemsnit og totaler for hver kolonne."

Hvorfor det virker i Copilot:

Copilot i Excel håndterer grundlæggende beregninger og oversigtstabeller godt, især når kolonnenavne er præcist angivet. Mere kompleks logik kræver dog eksplicit instruktion.

◆ **Copilot Prompt 14: Skriv intern opfølgningsmail efter møde (Outlook)**

Prompt:

"Skriv en intern opfølgningsmail til indkøbsteamet med et resume af dagens leverandørsamtale. Medtag rejste bekymringer, leveringsløfter og næste skridt. Tonen skal være kortfattet og saglig."

Hvorfor det virker i Copilot:

Copilot i Outlook er effektiv til at opsummere møder, når modtagere og indhold er klart defineret. Det understøtter hurtig opfølgning uden at skulle stole på hukommelse eller manuelle noter.

◆ **Copilot Prompt 15: Identificer formateringsfejl i præsentation (PowerPoint)**

Prompt:

"Gennemgå denne præsentation for uens skrifttypestørrelser, forkert justerede punktlister og manglende sidefodder. Oplist berørte slides og foreslå rettelser."

Hvorfor det virker i Copilot:

Denne prompt udnytter Copilots evne til at analysere den visuelle struktur i dokumenter. Den kan finde og rapportere formateringsafvigelser, men kræver en fast skabelon for at gennemføre rettelser automatisk.

◆ Copilot Prompt 01: Sprawdzenie obliczeń cen jednostkowych (Excel)

Prompt:

„Przejrzyj otwarty arkusz Excela. Dla każdego wiersza zawierającego 'Cena jednostkowa' i 'Ilość', oblicz oczekiwaną wartość 'Razem' (Cena jednostkowa × Ilość). Następnie porównaj to z podaną wartością 'Razem'. Wyróżnij rozbieżności bezpośrednio w arkuszu i dodaj krótką notatkę w sąsiedniej kolumnie: 'Nieprawidłowa cena – proszę zweryfikować.'”

Dlaczego działa w Copilocie:

Copilot ma dostęp do otwartych arkuszy Excela i może analizować tabele. Ten prompt wykorzystuje nagłówki kolumn zamiast języka narracyjnego, dzięki czemu Copilot może sprawdzać formuły i zaznaczać niezgodności bez konieczności przesyłania plików.

◆ Copilot Prompt 02: Podsumowanie warunków dostawy (Word)

Prompt:

„Podsumuj wszystkie klauzule dotyczące dostawy i czasu realizacji w tym dokumencie w formie listy punktownej. Skoncentruj się na terminach (np. liczba dni), sformułowaniach warunkowych (takich jak 'zazwyczaj' lub 'z zastrzeżeniem') oraz wszelkich wzmiankach o karach lub środkach zaradczych.”

Dlaczego działa w Copilocie:

Copilot w Wordzie dobrze radzi sobie z podsumowywaniem uporządkowanych sekcji. Ten prompt jasno określa zadanie i wykorzystuje naturalne segmenty dokumentu (np. listy), unikając potrzeby głębokiej analizy prawniczej.

◆ Copilot Prompt 03: Wykrywanie niespójności walutowych (Word lub Excel)

Prompt:

„Przeskanuj ten dokument pod kątem wszystkich odniesień do walut (EUR, PLN itp.). Wypisz sekcje, w których użyto więcej niż jednej waluty w tym samym kontekście (np. ceny w EUR, rabaty w PLN). Dodaj krótką notatkę, gdzie może wystąpić ryzyko kursowe.”

Dlaczego działa w Copilocie:

Prompt korzysta z możliwości przeszukiwania dokumentu przez Copilota. Wymaga tylko prostej listy i krótkiego komentarza, co mieści się w zakresie funkcji podsumowywania bez konieczności analizy finansowej.

◆ Copilot Prompt 04: Lokalizacja warunków dotyczących frachtu (Word)

Prompt:

„Zidentyfikuj wszystkie sekcje zawierające słowa 'fracht', 'koszt dostawy' lub 'cena palety'. Utwórz krótką tabelę podsumowującą: Nagłówek sekcji | Wzmiankowany termin | Zbiorczo czy szczegółowo określony?”

Dlaczego działa w Copilocie:

Copilot efektywnie wydobywa i strukturyzuje powtarzające się pojęcia. Prompt prosi o stworzenie jasnej tabeli – co Copilot dobrze wykonuje – i nie wymaga oceny. Użytkownik zachowuje kontrolę nad interpretacją.

◆ Copilot Prompt 05: Wyodrębnienie klauzul o zobowiązaniach ilościowych (Word)

Prompt:

„Z tego dokumentu wyodrębnij wszystkie klauzule odnoszące się do minimalnych ilości, rocznych zobowiązań zakupowych lub progów rabatowych. Wklej je na listę do dalszej analizy.”

Dlaczego działa w Copilocie:

Ten prompt nie wymaga interpretacji prawnej, ale pomaga zlokalizować potencjalnie ryzykowne sformułowania. Jest jasno określony i dobrze sprawdza się w kontekście Worda – wspiera szybką analizę człowieka.

◆ Copilot Prompt 06: Wygenerowanie tabeli podsumowującej z dokumentu Word

Prompt:

„Stwórz podsumowanie tego dokumentu, wyodrębniając kluczowe dane i prezentując je w formie tabeli. Uwzględnij kolumny: Kategoria, Opis, Kluczowe liczby.”

Dlaczego działa w Copilocie:

Copilot w Wordzie potrafi uzyskać dostęp do otwartego dokumentu i ustrukturyzować jego treść. Ten prompt zawiera jasne wytyczne dotyczące formatu i ogranicza zakres do podstawowego przetwarzania danych — dokładnie w zakresie możliwości Copilota.

◆ Copilot Prompt 07: Wygenerowanie odpowiedzi na e-mail w oparciu o kontekst (Outlook)

Prompt:

„Napisz odpowiedź na tego e-maila, potwierdzając otrzymanie załączonej oferty cenowej. Potwierdź terminy dostawy i poproś o doprecyzowanie warunków rabatowych.”

Dlaczego działa w Copilocie:

Outlook Copilot może korzystać z bieżącego wątku e-mailowego jako źródła kontekstu. Zadanie jest jasno określone — potwierdzenie i prośba o wyjaśnienie — i nie wymaga przetwarzania załączników, co mieści się w jego możliwościach.

◆ Copilot Prompt 08: Wyróżnienie klauzul SLA w aktywnym dokumencie (Word)

Prompt:

„Zidentyfikuj i wyróżnij wszystkie klauzule w tym dokumencie, które odnoszą się do czasu dostawy, kar umownych lub poziomu usług. Użyj żółtego podświetlenia i oznacz je jako 'Klauzula SLA'.”

Dlaczego działa w Copilocie:

Copilot potrafi wyszukiwać słowa kluczowe w otwartym dokumencie Word i edytować treść. Ten prompt opiera się na jasno zdefiniowanych pojęciach, co pozwala na precyzyjne i powtarzalne działanie.

◆ Copilot Prompt 09: Wyodrębnienie pozycji produktowych do nowego arkusza Excel

Prompt:

„Z tego arkusza wyodrębnij wszystkie wiersze zawierające pozycje produktowe (z ceną jednostkową i ilością) i skopiuj je do nowego arkusza zatytułowanego 'Tylko pozycje'.”

Dlaczego działa w Copilocie:

Copilot w Excelu dobrze radzi sobie z filtrowaniem, kopiowaniem i organizacją danych na poziomie komórek. Zadanie ma wąski zakres i bazuje na konkretnych nagłówkach kolumn, co sprzyja precyzyjnej realizacji.

◆ Copilot Prompt 10: Śledzenie zadań wynikających z podsumowania spotkania (Word lub Outlook)

Prompt:

„Przeanalizuj to podsumowanie spotkania i wypisz wszystkie zadania w formie listy punktowanej. Dla każdego zadania wskaż właściciela, termin (jeśli podany) i krótki opis.”

Dlaczego działa w Copilocie:

Copilot potrafi rozpoznać i przeformatować naturalnie napisane punkty lub zdania w strukturę listy. Gdy dane są jasno zorganizowane, Copilot działa efektywnie — idealne narzędzie do szybkiego przeglądu zadań po spotkaniach.

◆ **Copilot Prompt 11: Utwórz prezentację na podstawie podsumowania projektu (PowerPoint)**

Prompt:

„Na podstawie tego dokumentu Word utwórz prezentację składającą się z 5 slajdów. Uwzględnij slajdy: Cel, Obecna sytuacja, Kluczowe ryzyka, Zalecane działania i Kolejne kroki.”

Dlaczego działa w Copilocie:

Copilot w PowerPoint działa dobrze, gdy otrzymuje wyraźne źródło (np. dokument Word) i dokładnie zdefiniowane tytuły slajdów. Jasna struktura umożliwia logiczne uporządkowanie treści bez konieczności twórczej interpretacji.

◆ **Copilot Prompt 12: Dopasuj tytuły slajdów do tematów agendy (PowerPoint)**

Prompt:

„Dopasuj wszystkie tytuły slajdów w tej prezentacji do tematów wymienionych na slajdzie 2 (Agenda). Użyj jednolitego stylu językowego i formatowania wielkości liter we wszystkich slajdach.”

Dlaczego działa w Copilocie:

Copilot może porównywać zawartość slajdów i wprowadzać zmiany w całej prezentacji. Wskazując konkretny slajd referencyjny i zasady formatowania, można precyzyjnie zaktualizować wszystkie tytuły.

◆ **Copilot Prompt 13: Wyodrębnij dane finansowe do Excela (Excel)**

Prompt:

„Z tego arkusza wyodrębnij wszystkie wartości z kolumn 'Całkowity koszt' i 'Cena jednostkowa'. Podsumuj je w nowej tabeli, podając średnie i sumy dla każdej kolumny.”

Dlaczego działa w Copilocie:

Copilot w Excelu dobrze radzi sobie z podstawowymi obliczeniami i tworzeniem zestawień tabelarycznych, zwłaszcza gdy podano dokładne nagłówki kolumn. Nie potrafi jednak wykrywać nieprecyzyjnych nazw pól ani złożonych zależności bez jasnych instrukcji.

◆ **Copilot Prompt 14: Napisz wewnętrzny e-mail po spotkaniu (Outlook)**

Prompt:

„Napisz wewnętrzny e-mail do zespołu zakupowego, podsumowując dzisiejsze spotkanie z dostawcą. Uwzględnij zgłoszone obawy, zobowiązania dotyczące dostaw oraz kolejne kroki. Styl wiadomości powinien być zwięzły i rzeczowy.”

Dlaczego działa w Copilocie:

Copilot w Outlooku dobrze radzi sobie z tworzeniem wiadomości podsumowujących, jeśli zakres i odbiorcy są jasno określone. Dzięki temu możliwe jest szybkie przygotowanie wiadomości bez opierania się na pamięci uczestników spotkania.

◆ **Copilot Prompt 15: Wykryj niespójności formatowania w prezentacji (PowerPoint)**

Prompt:

„Sprawdź tę prezentację pod kątem niespójnych rozmiarów czcionki, nieprawidłowego wyrównania punktów oraz brakujących stopki. Wypisz slajdy, których to dotyczy, i zaproponuj poprawki.”

Dlaczego działa w Copilocie:

Ten prompt wykorzystuje mocną stronę Copilota w analizie struktury wizualnej dokumentów. Może on wykrywać błędy formatowania i tworzyć listę kontrolną, ale nie może samodzielnie narzucić stylów firmowych, jeśli nie są one zawarte w szablonie.

♦ Copilot-prompt 01: Kontroll av radberäkningar i Excel

Prompt:

"Granska det öppna Excel-arket. För varje rad som innehåller 'Enhetspris' och 'Kvantitet', beräkna förväntat radtotal (Enhetspris × Kvantitet). Jämför detta med angivet 'Radtotal'. Markera eventuella avvikelser direkt i arket och lägg till en kort not i intilliggande kolumn: 'Prisavvikelse – vänligen verifiera.'"

Varför detta fungerar i Copilot:

Copilot kan direkt analysera öppna Excel-tabeller. Den här prompten använder kolumnrubriker (inte löptext), vilket gör det möjligt för Copilot att jämföra formler och markera avvikelser direkt i arket – utan att behöva ladda upp filer eller tolka textinnehåll.

♦ Copilot-prompt 02: Sammanfatta leveransvillkor (Word)

Prompt:

"Sammanfatta alla klausuler om leverans och ledtider i detta dokument i punktform. Fokusera på tidsåtaganden (t.ex. antal dagar), villkorade uttryck (som 'vanligtvis' eller 'förbehållet') samt alla omnämningen av påföljder eller kompensation."

Varför detta fungerar i Copilot:

Copilot i Word är optimerat för att sammanfatta strukturerade avsnitt. Denna prompt är uppgiftsfokuserad och utnyttjar naturliga dokumentsektioner som punktlistor. Den undviker juridisk tolkning och ger snabb översikt över otydliga kontra exakta formuleringar.

♦ Copilot-prompt 03: Identifiera valutainkonsekvenser (Word eller Excel)

Prompt:

"Skanna detta dokument efter alla valutabeteckningar (EUR, SEK etc.). Lista de avsnitt där flera valutor används i samma kontext (t.ex. prissättning i EUR och rabatt i SEK). Skriv en kort not om var valutakursrisk kan förekomma."

Varför detta fungerar i Copilot:

Prompten drar nytta av Copilots förmåga att söka dokumentomfattande efter nyckelord. Genom att be om en enkel lista med korta förklaringar kan Copilot hålla sig till sina styrkor inom sammanfattning utan att kräva komplex finansiell validering.

♦ Copilot-prompt 04: Lokalisera fraktvillkor (Word)

Prompt:

"Identifiera alla avsnitt där 'frakt', 'leveranskostnad' eller 'pallprissättning' nämns. Skapa en kort sammanställning med: Avsnittsnamn | Term som nämns | Är det buntat eller specificerat per post?"

Varför detta fungerar i Copilot:

Copilot är effektiv på att extrahera och strukturera återkommande termer. Denna prompt begär en enkel tabell – något Copilot klarar bra – och undviker att be om tolkning. Det är upp till användaren att bedöma risk.

♦ Copilot-prompt 05: Extrahera volymåtaganden (Word)

Prompt:

"Extrahera alla klausuler från detta dokument som nämner minsta beställningsvolym, årliga inköpsåtaganden eller nivåbaserade rabattgränser. Lista dem för översyn."

Varför detta fungerar i Copilot:

Denna prompt undviker juridiska tolkningar men hjälper till att hitta formuleringar som kan innebära inköpsrisk. Den är snävt definierad och fungerar pålitligt i Word, vilket underlättar manuell granskning.

Copilot Prompt 11: Skapa en presentationsfil från projektöversikt (PowerPoint)**Prompt:**

"Skapa en presentation med 5 bilder baserad på detta Word-dokument. Inkludera bilder för Syfte, Nuvarande status, Nyckelrisker, Rekommenderade åtgärder och Nästa steg."

Varför det fungerar i Copilot:

Copilot i PowerPoint fungerar bra när den får ett tydligt dokument som källa och specifika rubriker för bilderna. Den strukturerade uppmaningen gör att Copilot kan organisera innehållet logiskt utan att behöva tolka kreativt.

Copilot Prompt 12: Justera bildrubriker enligt agenda (PowerPoint)**Prompt:**

"Anpassa alla rubriker i denna presentation så att de överensstämmer med ämnena som anges på bild 2 (Agenda). Använd enhetlig formulering och versalisering på alla bilder."

Varför det fungerar i Copilot:

Copilot kan jämföra innehåll mellan olika bilder och göra justeringar i hela dokumentet. Genom att referera till en specifik bild och definiera tydliga regler för formatering kan Copilot genomföra globala ändringar exakt.

Copilot Prompt 13: Extrahera finansiella värden till Excel (Excel)**Prompt:**

"Extrahera alla värden från kolumnerna 'Totalkostnad' och 'Enhetspris' från detta kalkylblad. Sammanfatta dem i en ny tabell med kolumner för genomsnitt och totaler."

Varför det fungerar i Copilot:

Copilot i Excel hanterar grundläggande aritmetik och strukturerad databehandling väl, särskilt när kolumnrubrikerna anges exakt. Den kan dock inte tolka otydliga fältnamn eller utföra komplex logik om den inte får tydliga instruktioner.

Copilot Prompt 14: Skriv ett internt uppföljningsmejl efter möte (Outlook)**Prompt:**

"Skriv ett internt mejl till inköpsteamet som sammanfattar dagens leverantörssamtal. Inkludera nämnda farhågor, leveransåtaganden och nästa steg. Tonen ska vara kortfattad och saklig."

Varför det fungerar i Copilot:

Copilot i Outlook är bra på att skriva sammanfattningar baserade på kontext om målgruppen och syftet är klart definierade. Detta möjliggör snabb återkoppling utan att man behöver förlita sig på anteckningar från minnet.

Copilot Prompt 15: Identifiera formateringsfel i presentation (PowerPoint)**Prompt:**

"Granska denna presentation och identifiera inkonsekventa teckenstorlekar, feljusterade punktlistor och saknade sidfötter. Lista berörda bilder och föreslå korrigeringar."

Varför det fungerar i Copilot:

Den här prompten drar nytta av Copilots styrka i att upptäcka visuella strukturer i dokument. Den kan identifiera formateringsavvikelser och skapa en granskningslista, men kan inte själv tillämpa företagets varumärkesformat om inga mallar används.

♦ Copilot Prompt 01: Inline-controle van prijsberekeningen (Excel)

Prompt:

"Controleer het geopende Excel-blad. Voor elke rij met 'Eenheidsprijs' en 'Aantal', bereken de verwachte regelprijs (Eenheidsprijs × Aantal). Vergelijk deze met de opgegeven 'Regelprijs'. Markeer eventuele afwijkingen direct in het blad en voeg in de aangrenzende kolom een korte opmerking toe: 'Prijsverschil – graag controleren.'"

Waarom dit werkt in Copilot:

Copilot kan openstaande Excel-tabellen direct analyseren. Deze prompt gebruikt kolomkoppen (geen verhalende taal), waardoor Copilot formules kan vergelijken en visuele waarschuwingen direct in het document kan plaatsen — zonder upload of parsing.

♦ Copilot Prompt 02: Leveringsvoorwaarden samenvatten (Word)

Prompt:

"Vat alle leverings- en levertijdclausules in dit document samen in een opsomming. Focus op tijdsvermeldingen (zoals aantal dagen), voorbehouden termen (zoals 'doorgaans' of 'onder voorbehoud') en vermeldingen van boetes of herstelmaatregelen."

Waarom dit werkt in Copilot:

Copilot in Word is goed in het samenvatten van gestructureerde tekst. Door de instructie op te delen in duidelijke onderdelen en bullet points te gebruiken, blijft de opdracht concreet en uitvoerbaar zonder juridische analyse.

♦ Copilot Prompt 03: Valutainconsistenties detecteren (Word of Excel)

Prompt:

"Scan dit document op alle vermeldingen van valuta (EUR, SEK, enz.). Maak een lijst van secties waar meerdere valuta in dezelfde context worden gebruikt (bijvoorbeeld prijzen in EUR en korting in SEK). Voeg een korte toelichting toe bij elk geval waar wisselkoersrisico kan optreden."

Waarom dit werkt in Copilot:

Deze prompt benut Copilot's zoekmogelijkheden binnen een document. Door alleen om een lijst met toelichting te vragen, blijft het binnen de samenvattingsmogelijkheden van Copilot zonder complexe financiële berekeningen.

♦ Copilot Prompt 04: Vind vrachtvoorwaarden (Word)

Prompt:

"Identificeer alle secties waarin 'vracht', 'verzendkosten' of 'paletprijzen' worden genoemd. Maak een korte samenvattende tabel met: Sectienaam | Vermelde term | Gebundeld of gespecificeerd?"

Waarom dit werkt in Copilot:

Copilot is sterk in het extraheren van herhalende termen en het structureren van resultaten in tabelvorm. Deze prompt vraagt niet om interpretatie, maar laat de gebruiker zelf conclusies trekken op basis van duidelijke gegevens.

♦ Copilot Prompt 05: Volumeverplichtingen extraheren (Word)

Prompt:

"Extraheer uit dit document alle clausules die verwijzen naar minimumafnames, jaarlijkse aankoopverplichtingen of drempels voor staffelkortingen. Plak ze als lijst ter beoordeling."

Waarom dit werkt in Copilot:

Deze prompt vereist geen juridische duiding, maar helpt wel om risicovolle taal te signaleren. Hij is precies genoeg geformuleerd om goed te werken in Word, en ondersteunt menselijke beoordeling.

♦ **Copilot Prompt 06: Maak overzichtstabel van Word-document**

Prompt:

"Vat dit document samen door de belangrijkste gegevens te extraheren en in een tabel te zetten. Gebruik de kolommen: Categorie, Beschrijving, Kerncijfers."

Waarom dit werkt in Copilot:

Copilot in Word is geschikt voor het structureren van oppervlakkige gegevens. Deze prompt biedt een duidelijk format en beperkt de complexiteit van de taak.

♦ **Copilot Prompt 07: Antwoordmail opstellen op basis van e-mailcontext (Outlook)**

Prompt:

"Schrijf een antwoord op deze e-mail waarin je bevestigt dat het bijgevoegde prijsvoorstel is ontvangen. Erken de levertermijnen en vraag om verduidelijking van de kortingsvoorwaarden."

Waarom dit werkt in Copilot:

Outlook Copilot kan context uit de actieve e-mailthread halen. De taak is beperkt en concreet: bevestiging plus verduidelijking — zonder bijlageanalyse.

♦ **Copilot Prompt 08: SLA-clausules markeren in actief document (Word)**

Prompt:

"Zoek en markeer alle clausules in dit document die gaan over levertijd, boetes of servicelevels. Gebruik gele markering en label ze als 'SLA-clausule'."

Waarom dit werkt in Copilot:

Copilot kan gericht zoeken naar trefwoorden en in-line wijzigingen aanbrengen. Duidelijke termen zoals 'boete' of 'levertijd' zijn goed detecteerbaar.

♦ **Copilot Prompt 09: Productregels naar nieuw Excel-tabblad kopiëren**

Prompt:

"Extraheer uit dit blad alle rijen met productinformatie (met eenheidsprijs en hoeveelheid) en kopieer ze naar een nieuw tabblad genaamd 'Alleen productregels'."

Waarom dit werkt in Copilot:

Copilot in Excel is effectief in filteren en herstructureren van gegevens. Door gebruik van exacte kolomnamen is de taak direct uitvoerbaar.

♦ **Copilot Prompt 10: Actiepunten uit vergadersamenvatting ophalen (Word of Outlook)**

Prompt:

"Analyseer deze vergadersamenvatting en geef een opsomming van alle actiepunten. Vermeld per punt de verantwoordelijke, deadline (indien aanwezig), en korte taakbeschrijving."

Waarom dit werkt in Copilot:

Copilot kan gestructureerde opsommingen herkennen en opnieuw formatteren. Deze prompt is specifiek genoeg voor directe verwerking.

♦ **Copilot Prompt 11: Slide deck genereren vanuit projectoverzicht (PowerPoint)**

Prompt:

"Maak een presentatie van 5 slides op basis van dit Word-document. Gebruik de volgende titels: Doelstelling, Huidige situatie, Belangrijkste risico's, Aanbevolen acties, Volgende stappen."

Waarom dit werkt in Copilot:

PowerPoint Copilot werkt goed wanneer de structuur en input duidelijk zijn. Dit voorkomt dat Copilot ongestructureerde creativiteit toepast.

♦ **Copilot Prompt 12: Slide-titels aanpassen aan agendapunten (PowerPoint)**

Prompt:

"Pas alle slidetitels in deze presentatie aan zodat ze overeenkomen met de onderwerpen op slide 2 (Agenda). Zorg voor consistente formulering en hoofdlettergebruik."

Waarom dit werkt in Copilot:

Copilot kan inhoud tussen slides vergelijken en aanpassen. Deze taak bevat duidelijke instructies voor correcte uitvoering.

♦ **Copilot Prompt 13: Financiële cijfers extraheren in Excel**

Prompt:

"Extraheer uit dit blad alle waarden uit de kolommen 'Totale kosten' en 'Eenheidsprijs'. Maak een nieuwe tabel aan met gemiddelde en som per kolom."

Waarom dit werkt in Copilot:

Copilot in Excel is sterk in eenvoudige rekenkundige bewerkingen, mits kolomnamen expliciet zijn aangegeven.

♦ **Copilot Prompt 14: Interne opvolg-e-mail na vergadering opstellen (Outlook)**

Prompt:

"Stel een interne e-mail op aan het inkoopteam met een samenvatting van het gesprek met de leverancier van vandaag. Vermeld besproken zorgen, leveringsafspraken en vervolgstappen. Houd de toon feitelijk en beknopt."

Waarom dit werkt in Copilot:

Copilot in Outlook presteert goed als de context en ontvanger duidelijk zijn. Dit versnelt opvolging zonder afhankelijk te zijn van geheugen of notities.

♦ **Copilot Prompt 15: Controleer presentatie op opmaakfouten (PowerPoint)**

Prompt:

"Controleer deze presentatie op inconsistenties in lettergrootte, uitlijning van opsommingstekens en ontbrekende voetteksten. Geef aan welke slides zijn getroffen en stel correcties voor."

Waarom dit werkt in Copilot:

Copilot kan visuele inconsistenties in PowerPoint-presentaties herkennen. De prompt vraagt om een lijst, niet om automatische correctie — dat maakt hem betrouwbaar en uitvoerbaar.

◆ Closing Remarks

The Chefs Culinar Prompting Toolkit is not just a set of AI commands. It is a practical instrument designed to strengthen procurement performance through clarity, consistency and control. Every prompt is crafted to reveal risk, challenge assumptions and support confident decision-making in high-stakes supplier interactions.

By working through this toolkit, your team has already taken two important steps in building AI capability. You have sharpened your *Perception* by learning to see procurement documents through a risk-aware lens. And you have activated *Prompting* by using AI in a structured, repeatable way to support analysis, review and negotiation preparation.

These are the first two components of a broader strategic framework. The full P5 Method consists of five connected dimensions of AI maturity. This toolkit focuses on the beginning of that process. It helps you understand what to pay attention to and how to ask the right questions. The remaining phases (*Planning*, *Processing* and *Performance*) build on this foundation to turn insight into scalable operational impact.

All 25 prompts are available in six languages: English, Dutch, German, Polish, Swedish and Danish. This ensures that teams across regions can apply the same logic, structure and terminology when reviewing proposals and preparing negotiations.

Final note:

Use the toolkit proactively. It is not only for identifying existing risks, but for preventing them. It helps you enter supplier conversations better prepared, with a clearer view and stronger position. With the right perception and the right prompts, you shift control before the first discussion begins.

Chefs Culinar believes that the real value of AI lies in how people use it. This toolkit is one of the tools that helps make that shift concrete. It is structured, field-tested and ready to use.



A GLIMPSE INTO OUR

AI IN-COMPANY TRAININGS AND EVENTS



CHAT GPT



Midjourney



OpenAI



Claude



DALL-E

Gemini



Space AI



CROSSMEDIA
ACADEMY



Food Industry Experts (Event)

Over 100 food professionals dared to look the future straight in the eye as they attended the annual congress of the Food Industry Experts. This fourth edition featured inspiring speakers including Bas Haring, John Wallbrink and Robert Doornbos.

All Ages Aligned (Conference)

A new perspective on orthodontics: the unique combination of neuromarketing and AI. John Wallbrink, a pioneer in neuromarketing and AI, brings over 35 years of experience in marketing and technology.

His unmatched understanding of the human mind and consumer decision-making led him to neuromarketing, which he enriched by studying with 32 of the world's top copywriters and marketers including Robert Cialdini, Frank Kern, and Dan Kennedy through the Top One Mastermind group.

Foodtech (Event)

Strategic Success with AI

John has been captivated by the "AI virus" since its early launch in 2015. Like a sponge, he absorbs everything there is to learn and turns it into practical tools for professionals and entrepreneurs. He provides clear answers to key questions, such as: What exactly is AI? And how can it create value for our organisation?

AI4Debunk – Utrecht University of Applied Sciences (Mini-Symposium)

At this event, John Wallbrink shared insights on AI and disinformation — and how innovative AI tools can help citizens navigate digital media more consciously, strengthening their ability to assess online credibility.

A selection of companies that have gone before you:





WHAT OTHER CLIENTS SAY

Across food, retail and tech



CHAT GPT



Midjourney



OpenAI



Claude



DALL·E

Gemini



Space AI



CROSSMEDIA
ACADEMY



"John Wallbrink's AI training is a must for any forward-thinking company highly recommended."

John Wallbrink's presentation during the 'AI in Food' event in Woerden was a true eye-opener. His ability to explain the complex world of artificial intelligence in clear and accessible language — while showing how these innovative technologies can be applied within the food industry — left a lasting impression on us.

It wasn't just the clarity of his presentation that stood out, but especially the practical applicability of AI that he demonstrated.

Thanks to his approach, we were able to truly grasp the potential of this technology for our sector.

Following the event, we had the opportunity to further discuss our ideas and reflections, which led to an invitation from the Food Community Gelderland. This community, comprised of dedicated family-owned businesses with a strong focus on regional impact and collaborative problem-solving within the food sector, sees tremendous value in John's insights and expertise.

We firmly believe that his involvement in our group will not only enhance our network, but above all, serve as a catalyst — connecting entrepreneurs and enabling us to reach new goals and innovative solutions together.

In short, John Wallbrink didn't just open our eyes to the possibilities of AI in the food industry — he opened the door to new forms of collaboration that go beyond traditional approaches. His presentation was nothing short of a masterclass in innovation.

Frank Reijnen

<https://healthingredientstrading.com/>



“AI Maximizer highly recommended!”

Last week, the entire team at Inpladi — a creative ideas agency based in Cuijk — received an in-company training session through the AI Maximizer program. This two-part workshop, led by John Wallbrink of CrossMedia Academy, provided an in-depth and practical look at the use of AI in both creative and business environments.

John trained us to craft the right prompts for the right outputs, which led to immediate results and gave us clear insight into how various AI applications function — and how they can be used effectively in real-world scenarios.

Despite having some prior experience with AI myself, I was surprised to discover how much more there is to learn in order to manage processes more efficiently and intelligently. The training gave us the opportunity to deepen our skills and explore new techniques that make our daily work both more efficient and more innovative.

John inspired the entire team with compelling cases and unexpected solutions all delivered with a contagious sense of humour. His hands-on, practice-oriented approach made the theory instantly applicable to our own projects, which greatly enhanced the training’s value. The interactive format ensured that everyone was actively involved and fully engaged throughout the session.

The AI Maximizer training is an investment I wholeheartedly recommend.

It not only helped our team make better use of AI, but also inspired us to work more creatively and effectively. If you're looking for a way to elevate your organisation using AI, this training is absolutely worth it.

Wilbert van den Braak

www.inpladi.nl



“John is a sparring partner who not only listens, but truly understands and inspires.”

Thank you, John, for the excellent strategy session and the combined AI training!

Whenever I face questions around entrepreneurship, sales or business growth, I know I can turn to John. He listens with intent, offers thoughtful insights, and always provides practical solutions that can be applied right away. What I especially appreciate is his friendly, approachable personality — which makes every conversation constructive and enjoyable.

“John is a sparring partner who not only listens, but truly understands and inspires.”

John also introduced me to the fundamentals of AI. The training he provided was carefully prepared and offered plenty of room for interaction and in-depth questions. This allowed us to explore more complex topics and dive into specific areas of AI that were relevant to my work. It’s clear that John brings many years of experience to the table. With his background in marketing and commerce, he has developed tailor-made AI tools for businesses — a testament to his deep expertise in this field.

Thanks to John, a whole new AI world has opened up for me. His training significantly improved my understanding of AI, and I now feel far more equipped to apply it in my day-to-day work. His pragmatic style and in-depth knowledge make him an outstanding mentor. I’m excited to continue learning in this space — and it’s John’s guidance that gave me both the insight and the confidence to take those next steps.

Once again, thank you, John, for this valuable experience and your unwavering support. Your expertise and dedication have made a lasting impact on my professional growth.

Minaxi Tewarie

www.connectc.nl

Testimonial Demi Vlaanderen Medior Project Manager Chefs Culinar



"The way he shares his knowledge makes you look at AI with fresh eyes in ways you hadn't seen before."

Over the course of three Monday mornings, John guided me through the world of AI in a clear, engaging and highly accessible way. I didn't just learn more about how to use different AI tools I also picked up practical and fun tips that I now apply both in my work and in my personal life.

The way he shares his knowledge makes you look at AI with fresh eyes in ways you hadn't seen before.

Demi Vlaanderen

www.chefsculinar.nl

Testimonial Jan Kramer

CEO Sea Frozen:



"John Wallbrink's AI training gave us immediately actionable insights for growth and success."

At Sea Frozen, we operate in a dynamic market where efficiency and innovation are essential. The AI training provided by John Wallbrink and his team offered us valuable insights into how we can continue to modernise and optimise our operations.

The sessions were not only clear and to the point, but also delivered in a pleasant and informal way. Our team found the training both inspiring and educational. We now have a much clearer understanding of how AI can help us improve processes and better respond to the needs of our customers.

Thanks to this training, our team is motivated to actively adopt AI and related technologies. John showed us exactly how these tools can make a direct contribution to growth and success in our sector.

We wholeheartedly recommend John and Wallbrink Crossmedia to any organisation ready to take the next step in technology and innovation.

Jan Kramer

www.seafrozen.nl



“John understands the world we operate in — and he understands me.”

“Standing still is moving backwards. In the fast-paced world of sales, where innovation and technological progress are essential, John from Wallbrink Crossmedia has consistently proven to be an invaluable asset in strengthening our commercial strategies.

His deep understanding of the market, combined with a relentless drive to apply the latest techniques and innovations, makes him a true pioneer in our field.

A recent example of this is the complete redesign of our website.

The new design is not only visually appealing — it now integrates advanced sales and marketing techniques that have significantly improved both customer engagement and conversions. The website has evolved beyond being a digital business card; it has become a powerful sales engine that enriches the customer journey and delivers real results.

But working with John goes far beyond technology. He is a strategic thinker who fully understands our commercial objectives and translates them into practical, actionable solutions. His work reflects a rare combination of technological expertise and commercial insight — exactly what is needed in a market that never stands still.

On top of that, John’s all-in-one approach has been a gamechanger for us. By bringing all aspects of our digital presence together under one roof, he’s helped us build a more coherent, focused and effective sales strategy. This model not only creates efficiency, but also guarantees consistently high quality across every touchpoint.

John is far more than a service provider.

He is a strategic partner.

His positive, solution-oriented mindset has had a real impact on our team. His approach is always fresh, forward-thinking and energising — helping us stay on the edge of what’s next in sales innovation.

We are excited about the projects we’re currently working on with John, and we deeply value the ongoing partnership that has become a crucial part of our growth and success.

Based on our very positive experience and the tangible results we’ve achieved, we strongly recommend working with John to any company looking to strengthen and innovate their sales strategy. His unique blend of technical expertise, strategic clarity and relentless focus on innovation makes him an invaluable partner in today’s rapidly evolving world of sales and marketing.”

Dennis Beijaard

www.dapp.nl www.yourtech.nl



“I can say with full confidence that it was a truly valuable experience.”

I had the opportunity to follow an AI training session led by John, and I can say with full confidence that it was a truly valuable experience. John has a remarkable ability to make the complex world of AI understandable and accessible — without sacrificing depth.

He doesn't just inspire; he provides practical tools that you can start using right away.

Silke Boeijen

www.chefsculinar.nl



“What makes this training stand out is the way John combines his expertise with real-world examples.”

I recently took part in an AI training led by John Wallbrink, and it was a truly inspiring experience. John has a gift for explaining complex topics in an enthusiastic and easy-to-understand way.

His knowledge of AI is impressive — it honestly feels like he knows everything there is to know about the subject! But what really makes this training stand out is the way John combines his expertise with real-world examples. He brings the theory to life by showing exactly how AI can be applied in practical situations. This makes the learning not only engaging, but immediately useful in day-to-day work.

John's enthusiasm is contagious it motivates you to think bigger and experiment with what AI can do. If you're looking for a training that teaches you a lot about AI in a clear and actionable way, I can highly recommend working with John!

Carla Gerrits

www.werffmedia.nl



“His enthusiasm is contagious, and several colleagues mentioned afterwards how valuable and motivating they found the session.”

John inspired the DUPP team with his session on the rapidly evolving world of AI.

His enthusiasm is contagious, and several colleagues mentioned afterwards how valuable and motivating they found the experience.

John doesn't just share his knowledge — he takes the time to understand your organisation and shows how AI can be applied in a practical, relevant way.

Want to find out what AI can do for your organisation? John is the person to guide you forward.

Harmen van Essen

www.dupp.nl



“Working with John means progress — felt in your team, seen in your results.”

John Wallbrink has a unique ability to take marketing and AI to the next level. His approach is personal, always supportive, and fully focused on your business.

What I find especially valuable about John is his constant drive to explore the latest proven techniques in marketing and AI — and his ability to translate that knowledge into practical, real-world applications.

His goal?

Not just to advise, but to actively contribute to the growth of your organisation in both marketing and sales.

Working with John means progress — felt in your team, seen in your results.

Stijn de Bats

www.cibusnexum.com