

Strategische Verhandlungen im Vertrieb

Interessen ausgleichen und nachhaltige Vereinbarungen erzielen

Kunden sind heute besser informiert, vergleichen Angebote schneller und erwarten individuelle Lösungen statt standardisierter Konditionen. Gleichzeitig stehen Vertriebsmitarbeitende unter dem Druck, wirtschaftliche Ziele zu erreichen und langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen. Gerade in Verhandlungen zeigt sich, wie gut es gelingt, beide Interessen miteinander zu verbinden.

Erfolgreiche Verhandlungen schaffen Lösungen, die die Interessen beider Seiten berücksichtigen. Sie verbinden wirtschaftliche Ziele mit einer partnerschaftlichen Kommunikation und legen den Grundstein für tragfähige Geschäftsbeziehungen. Wer ausschließlich auf den schnellen Abschluss oder kurzfristige Preisvorteile setzt, riskiert dagegen Vertrauen und langfristige Zusammenarbeit.

Das Seminar verbindet die Prinzipien des Harvard-Verhandlungskonzepts mit praxiserprobten Strategien für den modernen Vertrieb. Im Mittelpunkt steht eine interessenorientierte Verhandlungsführung, die wirtschaftlich überzeugende Ergebnisse erzielt und gleichzeitig die Kundenbeziehung nachhaltig stärkt.

Erfolgreiche Verhandlungen beginnen dort, wo Interessen wichtiger werden als Positionen. Wer den gemeinsamen Nutzen in den Mittelpunkt stellt, schafft Vereinbarungen, die wirtschaftlich überzeugen und langfristige Zusammenarbeit ermöglichen.

Vielleicht fragen Sie sich:

- Wie bereite ich wichtige Verhandlungen professionell vor?
- Wie argumentiere ich überzeugend, ohne vorschnell Zugeständnisse zu machen?
- Wie gehe ich mit Preisforderungen oder hartnäckigen Verhandlungspartnern um?
- Wie finde ich Lösungen, die für beide Seiten tragfähig sind?
- Wie stärke ich die Kundenbeziehung auch in schwierigen Verhandlungssituationen?

Genau dabei unterstützen wir Sie in diesem Seminar. Sie lernen, Verhandlungen strategisch vorzubereiten, unterschiedliche Interessen zu analysieren und Gespräche souverän zu steuern. Sie entwickeln Strategien für Preis- und Konditionsverhandlungen, reflektieren Ihr eigenes Verhandlungsverhalten und erfahren, wie Sie wirtschaftliche

Ziele erreichen, ohne die Kundenbeziehung zu belasten. Dabei verbinden Sie bewährte Verhandlungsmodelle mit einer partnerschaftlichen und lösungsorientierten Kommunikation.

01 · Nutzen

Ihr Nutzen

Nach dem Seminar können Sie

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none">• Verhandlungen strategisch vorbereiten und zielgerichtet führen. | <ul style="list-style-type: none">• Verhandlungen partnerschaftlich und gleichzeitig wirtschaftlich erfolgreich gestalten. |
| <ul style="list-style-type: none">• Interessen und Verhandlungsspielräume sicher analysieren. | <ul style="list-style-type: none">• auch in schwierigen Situationen lösungsorientiert und sicher verhandeln. |
| <ul style="list-style-type: none">• den Wert Ihrer Leistungen überzeugend vertreten. | <ul style="list-style-type: none">• nachhaltige Vereinbarungen treffen und langfristige Kundenbeziehungen stärken. |

02 · Inhalte

Seminarinhalte

Verhandlungen strategisch vorbereiten

- Ziele, Interessen und Verhandlungsspielräume analysieren
- Die eigene Verhandlungsstrategie entwickeln
- Interessen, Optionen und Verhandlungsspielräume gezielt nutzen

Den Wert überzeugend vertreten

- Nutzen statt Preis argumentieren
- Preis- und Konditionsgespräche sicher führen
- Verhandlungsspielräume gezielt ausschöpfen

Verhandlungen souverän steuern

- Unterschiedliche Verhandlungsstile erkennen
- Mit Einwänden und anspruchsvollen Verhandlungssituationen souverän umgehen
- Auch unter Druck handlungsfähig bleiben

Tragfähige Lösungen entwickeln

- Interessen statt Positionen verhandeln
- Optionen für beiderseitigen Nutzen entwickeln
- Objektive Kriterien in Verhandlungen einsetzen
- Nachhaltige Vereinbarungen treffen

Verhandlungen als Teil erfolgreicher Kundenbeziehungen

- Vertrauen auch in schwierigen Gesprächen stärken
- Partnerschaftliche Lösungen entwickeln
- Langfristige Kundenbeziehungen gestalten

03 · Zielgruppe

Für wen ist das Seminar geeignet?

Dieses Seminar richtet sich an:

- Fach- und Führungskräfte aus Vertrieb, Key-Account-Management, Business Development und Kundenberatung, die Preis-, Konditions- oder Vertragsverhandlungen professionell führen und dabei langfristige Kundenbeziehungen erfolgreich gestalten möchten.

04 · Arbeitsweise

So arbeiten wir im Seminar

Im Seminar arbeiten Sie an typischen Verhandlungssituationen aus Ihrem Vertriebsalltag.

Sie profitieren von:

- der Analyse eigener Praxisfälle
- der Reflexion Ihrer persönlichen Verhandlungsstrategie
- der Entwicklung konkreter Ansätze für bevorstehende Kundenverhandlungen
- praxisnahen Übungen und Simulationen, in denen Sie unterschiedliche Vorgehensweisen erproben
- individuellem Feedback
- dem direkten Transfer bewährter Verhandlungsprinzipien auf Ihre eigenen Kunden- und Vertragssituationen

05 · Fragen & Antworten

Häufige Fragen zum Seminar

Benötige ich Vorkenntnisse im Verhandeln?

Nein. Das Seminar eignet sich sowohl für Vertriebsmitarbeitende mit ersten Verhandlungserfahrungen als auch für erfahrene Fach- und Führungskräfte, die ihre Verhandlungskompetenz gezielt weiterentwickeln möchten.

Arbeiten wir im Seminar mit dem Harvard-Verhandlungskonzept?

Ja. Das Seminar orientiert sich an den Prinzipien des Harvard-Verhandlungskonzepts und zeigt, wie Sie diese in Preis-, Konditions- und Vertragsverhandlungen im Vertrieb praxisnah anwenden können. Im Mittelpunkt stehen dabei partnerschaftliche Verhandlungen und nachhaltige Vereinbarungen.

Ist das Seminar auch für Preisverhandlungen geeignet?

Ja. Preis- und Konditionsverhandlungen sind ein zentraler Bestandteil des Seminars. Sie lernen, den Wert Ihrer Leistungen überzeugend zu vertreten und auch bei hohem Preisdruck souverän zu verhandeln.

Was nehme ich aus dem Seminar mit?

Sie entwickeln eine klare Strategie für Ihre Verhandlungen, gewinnen Sicherheit im Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen und erhalten konkrete Werkzeuge für erfolgreiche Preis-, Konditions- und Vertragsverhandlungen.

Häufige Fragen zu Verhandlungen im Vertrieb

Was macht eine erfolgreiche Verhandlung aus?

Erfolgreiche Verhandlungen schaffen Lösungen, die die Interessen beider Seiten berücksichtigen. Sie verbinden wirtschaftliche Ziele mit einer vertrauensvollen Zusammenarbeit und schaffen die Grundlage für langfristige Geschäftsbeziehungen.

Wie gehe ich mit starkem Preisdruck um?

Preisdruck lässt sich nicht immer vermeiden. Entscheidend ist, den Nutzen der eigenen Leistung klar zu vermitteln, Alternativen aufzuzeigen und den Verhandlungsspielraum bewusst zu nutzen, statt vorschnell Preisnachlässe zu gewähren.

Sind Win-Win-Verhandlungen immer möglich?

Nicht jede Verhandlung endet mit einer klassischen Win-win-Situation. Dennoch hilft eine interessenorientierte Verhandlungsführung dabei, tragfähige Lösungen zu entwickeln und die Beziehung zum Kunden langfristig zu stärken.

Welche Rolle spielt die Vorbereitung einer Verhandlung?

Eine gründliche Vorbereitung ist einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren. Wer Ziele, Interessen, Alternativen und mögliche Verhandlungsspielräume kennt, kann Gespräche sicherer und zielgerichteter führen.

Welche Bedeutung haben Kundenbeziehungen in Verhandlungen?

Verhandlungen sind ein wesentlicher Bestandteil der Kundenbeziehung. Wer fair, transparent und lösungsorientiert verhandelt, stärkt Vertrauen und schafft die Basis für eine langfristige Zusammenarbeit.

 Format	 Teilnehmer	 Dauer	 Seminarzeit
Wahlweise Präsenzseminar oder Live-Online-Training	Max. 10	2 Tage	Nach Vereinbarung

Termine

Seminarnummer E32

2027

27.04.-28.04.2027

Region Bielefeld

Kein passender Termin dabei?

Sprechen Sie uns an: Wir prüfen gern einen individuellen Firmentermin oder weitere Termine für unsere offenen Seminare.

Über das ime

ime Institut für Management-Entwicklung
 Sunderweg 4 · 33649 Bielefeld
 0521 94206-0
info@ime-seminare.de

Fragen zum Seminar?

Marion Schopen
 0521 94206-0
marion.schopen@ime-seminare.de

Infos & Anmeldung



Seminarseite öffnen

QR-Code scannen oder
 die Seminareseite öffnen.