

Strategische Verhandlungen im Vertrieb

Interessen ausgleichen und nachhaltige Vereinbarungen erzielen

STRATEGISCH VORBEREITEN

**Verhandlungen
strategisch
vorbereiten und
zielgerichtet führen.**

VERHANDLUNGSSTRATEGIE

INTERESSEN

VEREINBARUNGEN

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.

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.

Sie bereiten Verhandlungen strategisch vor. Sie analysieren Interessen und Spielräume.

Sie treffen nachhaltige Vereinbarungen und stärken Kundenbeziehungen.

01 · IHR NUTZEN

Was Sie nach dem Seminar mitnehmen

Nach dem Seminar können Sie

- Sie bereiten Verhandlungen strategisch vor.
- Sie vertreten den Wert Ihrer Leistung überzeugend.
- Sie bleiben auch unter Druck lösungsorientiert.
- Sie treffen nachhaltige Vereinbarungen und stärken Kundenbeziehungen.
- Sie analysieren Interessen und Spielräume.
- Sie gestalten Preis- und Konditionsgespräche sicherer.
- Sie entwickeln Optionen für beiderseitigen Nutzen.

02 · SEMINARINHALTE

Die zentralen Themen

Strategisch vorbereiten

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

Wert und Spielräume 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 Vereinbarungen

- Interessen statt Positionen verhandeln
- Optionen für beiderseitigen Nutzen entwickeln
- Objektive Kriterien einsetzen und nachhaltige Vereinbarungen treffen

03 · ZIELGRUPPE

Für wen ist das Seminar geeignet?

- Fach- und Führungskräfte im Vertrieb
- Verantwortliche im Key Account Management und Business Development
- Mitarbeitende in Kundenberatung mit Preis-, Konditions- oder Vertragsverhandlungen

04 · ARBEITSWEISE

So arbeiten wir im Seminar

Die Arbeitsweise umfasst: Analyse eigener Praxisfälle, Reflexion der Verhandlungsstrategie und Praxisnahe Übungen.

Zur Vertiefung der Inhalte kommen hinzu: Verhandlungssimulationen und Individuelles Feedback.

Sie profitieren von

Analyse eigener Praxisfälle

Reflexion der Verhandlungsstrategie

Praxisnahe Übungen

Verhandlungssimulationen

Individuelles Feedback

 FORMAT Präsenzseminar	 DAUER 2	 SEMINARZEIT 09:00 - 17:00	 GRUPPENGROSSE Max. 10
--	--	--	--

Termine

Seminarnummer E32

2027

27.04.-28.04.

Region Bielefeld

05 · FRAGEN & ANTWORTEN

Häufige Fragen zum Seminar

Für wen ist das Seminar geeignet?

Das Seminar richtet sich an: Fach- und Führungskräfte im Vertrieb; Verantwortliche im Key Account Management und Business Development; Mitarbeitende in Kundenberatung mit Preis-, Konditions- oder Vertragsverhandlungen.

Wie wird im Seminar gearbeitet?

Zur Arbeitsweise gehören: Analyse eigener Praxisfälle, Reflexion der Verhandlungsstrategie, Praxisnahe Übungen und Verhandlungssimulationen.

Welche Themen stehen im Mittelpunkt?

Im Mittelpunkt stehen: Strategisch vorbereiten; Wert und Spielräume vertreten; Verhandlungen souverän steuern; Tragfähige Vereinbarungen.

Wie lange dauert das Seminar?

Dauer: nach Vereinbarung. Seminarzeit: 09:00 - 17:00.

Fragen zu Verhandlungen im Vertrieb

Welche Fähigkeiten können Sie weiterentwickeln?

Sie bereiten Verhandlungen strategisch vor. Sie analysieren Interessen und Spielräume.

Was können Sie in Ihren Arbeitsalltag übernehmen?

Sie entwickeln Optionen für beiderseitigen Nutzen. Sie treffen nachhaltige Vereinbarungen und stärken Kundenbeziehungen.

Was wird zu „Strategisch vorbereiten“ behandelt?

Behandelt werden: Ziele, Interessen und Verhandlungsspielräume analysieren; Die eigene Verhandlungsstrategie entwickeln.

Was wird zu „Wert und Spielräume vertreten“ behandelt?

Behandelt werden: Nutzen statt Preis argumentieren; Preis- und Konditionsgespräche sicher führen.

Was wird zu „Verhandlungen souverän steuern“ behandelt?

Behandelt werden: Unterschiedliche Verhandlungsstile erkennen; Mit Einwänden und anspruchsvollen Verhandlungssituationen souverän umgehen.

Was wird zu „Tragfähige Vereinbarungen“ behandelt?

Behandelt werden: Interessen statt Positionen verhandeln; Optionen für beiderseitigen Nutzen entwickeln.

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
Seminarseite öffnen.

Seminar E32