

Überzeugende Verhandlungsführung im Verkauf

Mehr Sicherheit für persönliche und telefonische Verhandlungen

Um den Verhandlungserfolg auf Verkäuferseite so positiv und überzeugend wie möglich zu gestalten, bedarf es nicht nur eines kompetenten eigenen Auftritts, sondern auch einer professionellen Vorbereitung und einer wohl überlegten Verhandlungsführung. Gleichzeitig gilt es, den Verhandlungspartner und dessen Vorgehen und Ziele jederzeit im Blick zu behalten.

Ihr Nutzen:

Sie lernen, Verhandlungen professionell vorzubereiten und entsprechende Strategien anzuwenden. Selbst mit typischen Verhandlungseinwänden und (unfairen) Taktiken Ihres Gegenübers werden Sie künftig souverän umgehen können.

Inhalte

- Grundlagen und Voraussetzungen zur erfolgreichen Gestaltung von Preis-/ Verhandlungsgesprächen
- Gezielte Vorbereitung auf ein Verhandlungsgespräch
- Eigene Positionierung und Rollenverständnis in der Verhandlungssituation
- „Wer fragt, der führt“: Zielorientierte Frage-/Gesprächsführung im Vorangebotsgespräch bzw. in der Verhandlung
- Souveräner Umgang mit Einwänden sowie unfairen Taktiken bzw. übertriebenen Erwartungen des Verhandlungspartners
- Verhandlungsstil á la Harvard-Methode: Hart in der Sache, weich dem Gegenüber
- Psychologie des Preises
- Simulation eigener Fall-/ Praxisbeispiele

Zielgruppe

- Mitarbeiter/innen aus dem Vertriebsinnen-/außendienst, Sales bzw. (Key) Account Manager
- Geschäftsführer klein- und mittelständischer Unternehmen sowie Freiberufler und Existenzgründer, die ihr Unternehmen in Verhandlungen bestmöglich präsentieren wollen

Methoden

Trainerinput, Einzel- und Kleingruppenübungen, Fallsimulationen, Erfahrungsaustausch.

Format

Wir bieten dieses Thema als Inhouse Training an. Beim Format richten wir uns ganz nach Ihren Wünschen – wir können es als Präsenztraining oder als Live-Online-Training durchführen. Die Trainingsdauer und z.B die Frage, ob wir ganztägig trainieren oder auf mehrere kürzere Sessions verteilt bespricht gerne ein Kundenberater/eine Kundenberaterin des ime mit Ihnen. Im Anschluss erhalten Sie ein schriftliches Angebot des ime dazu.

Seminarkennziffer: 019