



Verkaufstraining: Erfolgreich verhandeln

„Ihr Wettbewerber hat uns ein günstigeres Angebot gemacht, was geht bei Ihnen noch?“ Wer kennt sie nicht, die entscheidende Verhandlungsphase, in der ein Auftrag zu kippen droht und aus Sorge den Zuschlag zu verlieren oft im großen Ausmaß Geld verschenkt wird. Oder – richtig verhandelt – erfolgreiche Abschlüsse zu guten Konditionen erzielt werden.

Ihre Fähigkeit zu verhandeln bestimmt einen wesentlichen Teil Ihres geschäftlichen Erfolgs. Gerade in der Phase der Preisverhandlung ist der echte Profi gefragt: Können Sie Ihr Gegenüber und die Situation richtig einschätzen? Hat der Kunde seinen Mehrwert erkannt und will ihn auch bezahlen? Können Sie die Nerven behalten? Kurz – stimmt Ihre Verhandlungsstrategie?

Im Seminar lernen Sie die wichtigsten Einflussfaktoren auf den Verhandlungsprozess und übertragen diese auf Ihre Verkaufs-, bzw. Verhandlungssituation. Sie üben intensiv Konditions- und Vertragsverhandlungen und erarbeiten sich eine geschickte Verhandlungsmethodik, in der Sie Schritt für Schritt Erfolg aufbauen und Ihre Ergebnisse sichern.

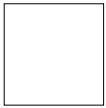
Inhalte

- **Erfolgreiche Verhandlung beginnt bei der Planung**
 - Systematische Vorbereitung
 - Innere und äußere Einflussfaktoren
 - Eigene Ziele festlegen
- **Geiz ist geil oder Hauptsache billig: Ist das tatsächlich so?**
- **Kundenbeziehungen und ihre Wirkung auf die Verhandlungsphase**
- **Erfolgreiche Angebote – Aufbau, Nutzen, Preisdarstellung**
- **Zentrale Gesprächstechniken in der Verhandlungsführung**
- **Die Preisverhandlung**
 - Preise und Wirkungen: Billiganbieter vs. Qualitätsanbieter
 - Frühe Fragen nach dem Preis und wie man ihnen begegnet
 - Verhandlungsmasse erkennen und geschickt kommunizieren
 - Preisgestaltung, Einzelpreise, Paketpreise ...
 - Preislimit und persönliche Festigkeit
 - Preisdrückertaktiken und Strategien dagegen
- **Fallbesprechungen: Schwierige Situationen der Teilnehmer**
- **Nach der Verhandlung ist vor der Verhandlung: Kontakte pflegen, Kunden binden**
- **Persönliche Fortschrittsplanung**

Zielgruppe

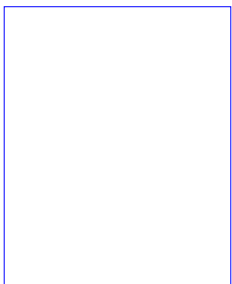
Verkäufer, Kundenberater, Fach- und Führungskräfte mit Vertriebsaufgaben

Teilnehmer der Ausbildung zum Professional Business Trainer können dieses Seminar als Wahlmodul buchen.

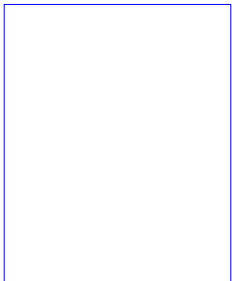


Teilnehmer der Ausbildung zum Professional Business-Trainer (BDVT) können dieses Seminar als Wahlmodul buchen.

Trainer



Andreas
Räder



Iris Vanck

Teilnehmerstimmen

Das sagen unsere Teilnehmer zu diesem Seminar:

"Ich fand das Seminar sehr interessant, lehrreich und ich kann viel mit nach Hause nehmen."

Natalie Altenschmidt, Lenz & Dörrenberg GmbH & Co.

"Informativ, ausgewogen, praxisnah."

Lennart Schäffler, Macherey-Nagel GmbH & Co. KG

"Die Inhalte sind gut ausgewählt. Die Anteile von Theorie und Praxis sind gut eingeteilt. Die Inhalte kann ich in der Praxis gut umsetzen."

Birgit Rudeck, Macherey-Nagel GmbH & Co. KG

"In netter und persönlicher Atmosphäre sehr viel gelernt."

Andreas Klotzki, GSES GmbH

"Sehr gut! Ich bin total zufrieden und nehme sehr viel mit."

Angela Hanemann, Deutsches Ausschreibungsblatt GmbH

"Empfehlenswert und äußerst informativ und lehrreich."

Regina Wendel, Am Zehnhoff-Söns GmbH

"Manche Fehler wurden aufgedeckt und Lösungen vorgestellt. Die einzelnen Punkte wurden optimal dargestellt und verdeutlicht."

Angelika Kromer, Albert AMOS GmbH & Co. KG

"Meine Erwartungen an das Seminar wurden voll und ganz erfüllt."

Thomas Keppelstraß, Am Zehnhoff-Söns GmbH

[mehr »](#)

Dauer	2 Tage, von 9.00 bis 17.00 Uhr
Teilnehmer	max. 10
Termine Köln	21.10.19 - 22.10.19 04.02.20 - 05.02.20 22.08.19 - 23.08.19
Termine Frankfurt	28.11.19 - 29.11.19 04.02.20 - 05.02.20
Preis	1.250 € zzgl. MwSt., inkl. Tagungspauschale
