

Unsere Verhandlungstrainings für Ihr Unternehmen

Interessen erkennen, Ziele erreichen – mit der richtigen Verhandlungsstrategie und überzeugenden Verkaufs-Skills

„Wenn Sie noch um 2 Prozent im Preis runtergehen, kommen wir ins Geschäft, wie sieht es aus?“ – jeder Verkäufer kennt sie: **die entscheidende Verhandlungsphase**. An dieser Stelle entscheidet sich meist, ob der Deal platzt, ein gesamter Auftrag kippt, aus Sorge den Zuschlag zu verlieren nachgegeben wird oder eben **ein erfolgreicher Abschluss** erzielt wird. Und am besten noch win-win und zu guten Konditionen.

Eine **hohe Verhandlungskompetenz** führt Sie zu **Ihrem persönlichen beruflichen Erfolg**, denn gut verhandeln für Ihr Unternehmen zahlt sich am Ende nicht nur für den Kunden und Ihren Arbeitgeber aus, sondern vor allem auch für Sie. Insbesondere in der Abschlussphase der Preisverhandlung sind **professionelle Verhandlungs-Skills** gefordert. Gute Argumente sind in Verhandlungen unerlässlich. Entscheidend ist jedoch die Einstellung, mit der Sie Ihrem Verhandlungspartner gegenüber treten. Je besser Sie in der Lage sind, sich **in Ihr Gegenüber hineinzusetzen**, desto eher erreichen Sie eine Lösung, die beide Seiten zufriedenstellt.

Können Sie Ihren Verhandlungspartner und die Situation gut einschätzen? Hat der Kunde seinen **Mehrwert** erkannt und ist bereit ihn zu bezahlen? Werden Sie nervös oder bleiben Sie stets gelassen? **Stimmt Ihre Verhandlungsstrategie** und ist sie effektiv?

Auf beiden Seiten des Verhandlungstischs befinden sich meist gut vorbereitete Gesprächspartner. Mit welchem Konzept (z.B. Harvard) Sie verhandeln hängt auch von der Situation und dem Verhandlungspartner ab. Sie sollten jedoch alle Möglichkeiten kennen, schon alleine um nicht auf Tricks hereinzufallen.

In unseren Verkaufstrainings zum erfolgreichen Verhandeln lernen Sie die **Grundlagen erfolgreicher Verhandlungsführung** und die wichtigsten Einflussfaktoren auf den Verhandlungsprozess und übertragen diese auf Ihre Verkaufssituation. Sie erfahren, wie **die richtige Vorbereitung und strategische Überlegungen** einen Verhandlungsprozess entscheidend beeinflussen. In ProKomm Seminaren kommen Sie zudem gleich ins Üben: Sie erproben im geschützten Trainingsraum intensiv Konditions- und Vertragsverhandlungen und erarbeiten sich gemeinsam mit dem Trainer **eine geschickte Verhandlungsmethodik, mit der Sie Ihren persönlichen Erfolg und Ihre Ergebnisse sichern**. Auch erfahrene Verkäufer lernen zielführende Verhandlungstechniken kennen und optimieren Ihre Fähigkeiten zur Verhandlungsführung.

Verhandlungstrainings für Einkäufer

Im Einkauf sitzen Sie an einer wichtigen Stellschraube für Ihr Unternehmen und haben die Chance zum Unternehmensgewinn beizutragen. In unseren Verkaufstrainings lernen Sie, **geschickt zu verhandeln und bessere Ergebnisse zu erzielen**. Wir befassen uns mit der Verhandlungsvorbereitung, harten und weichen Verhandlungstechniken und der nonverbalen Kommunikation in Verhandlungen. Gern erstellen wir Ihnen ein auf die Bedarfe Ihres Einkaufsteam abgestimmtes Angebot für eine Weiterbildung. ProKomm hat dafür einen erfahrenen Einkäufer und langjährigen Trainer, der Sie im Einkauf voranbringt.

Verhandlungstrainings auf Englisch

Für Ihre internationalen Mitarbeiter im Außendienst, Einkauf oder Innendienst bieten wir Ihnen gern ein Verkaufstraining in englischer Sprache an. [Kontaktieren](#) Sie uns gleich.

Verhandlungstrainings für Führungskräfte

Als Führungskraft verhandeln Sie täglich. In manchen Situationen können Sie noch mehr herausholen, wenn Sie **die richtigen Verhandlungstechniken parat** haben. Viele Aussagen und Entscheidungen von Verhandlungspartnern – Vorgesetzten, Mitarbeitern, Kunden, Geschäftspartner – können Sie steuern, mit der richtigen Strategie und Techniken, denn Verhandeln gehört dazu.

Verhandlungstrainings für Projektleiter

In Verhandlungen diplomatisch auftreten, überzeugende Argumente einbringen und den Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern meistern – da sind Sie auch als Projektleiter echt gefragt nicht den „Verhandlungsfaden“ zu verlieren. In unseren Verkaufstrainings lernen Sie **die wirksamsten Verhandlungsstrategien, um Auftraggeber, Projektmitarbeiter, Dienstleister und Kunden für Ihre Projektziele zu gewinnen**. Setzen Sie die effektivsten Techniken ein, um Ihre Position in Verhandlungen bezüglich Zeit, Kosten und Leistung bereits bei der Auftragsklärung zu behaupten. Überzeugen Sie Ihre Verhandlungspartner auch in schwierigen Situationen und sichern Sie Ihrem Projekt von Beginn an die nötigen Ressourcen.

Das **Verkaufstraining: Erfolgreich Verhandeln** können Sie auch als offenes Seminar buchen. [Hier](#) geht's zur Anmeldung.



Bei der Planung Ihres Inhouse-Verkaufstrainings berät Susanne Kirchner Sie gern:
02232 50113-0