

Teilnehmer

Mitarbeiter aus den unterschiedlichen Funktionsbereichen, wie z.B:

- » Vertriebsleiter
- » Außendienst - Mitarbeiter
- » Innendienst - Mitarbeiter
- » Technischer Support
- » Mitarbeiter aus Entwicklung

- » Projektleiter



Ziele

- » **Verhandlungsführung an eigenen konkreten Business-Fällen üben mit realen Simulationen unter Coachinganleitung mit Einzel- und Team-Feedback**
- » **Gesprächsziele / Verhandlungsziele value-based vorbereiten und gemeinsam erreichen**
- » **Preise real durchsetzen im Simulationsprozess**
- » **Den kompletten Kauf- und Verkaufsprozess an eigenen konkreten Beispielen üben unter Coachinganleitung mit realen Simulationen und Videofeedback**
- » **Gesprächsziele/Verhandlungsziele professionell vorbereiten und gemeinsam im Verhandlungsprozess erreichen**
- » **Projekt-Moderation üben als Steuerungsfaktor für erfolgreiche Kaufabschlüsse im Verhandlungsprozess**

- » Verhandlungs-Gespräche zielgerichtet steuern
- » In Verhandlungen flexibel auf unterschiedlichste Ausgangssituationen der Ansprechpartner eingehen
- » Kundenorientiertes Verhalten im Verhandlungs-Prozess
- » USP,CSP,EVP als Verhandlungsbasis
- » Umgang auch mit "schwierigen" Verhandlungs-Partnern
- » Teamorientiertes Zusammenspiel bei Verhandlungsprozessen auf einen gemeinsamen Level bringen
- » Abschlußsicher verhandeln

 **Top**

Lehr- / Lernmethoden

- » freiwillige Live-Übungen mit Video-Analysen
- » Einzel- und Gruppen Feedback
- » Einzel- und Gruppendiskussionen
- » Team-Teaching
- » individuelles Coaching
- » Vortrag, Moderationen, Interaktionen
- » Simulationen mit konkreten Fallbeispielen

 **Top**

Inhalt

» **Verhandlungsführung an eigenen konkreten Beispielen / Projekten mit Simulationen und Videofeedback unter Coachinganleitung**

» **Wichtige wertorientierte Erfolgsfaktoren & Trends der Verhandlungsführung im Team**

Persönliche Erfolgsfaktoren / Unternehmensbezogene Erfolgsfaktoren

» **Preise durchsetzen als Verhandlungs-Strategie**

» **Wertschöpfung durch Kunden - Beziehungs - Management vom Kundenwert zum Unternehmenswert als strategische Verhandlungs-Variante**

» **Der mehrdimensionale Gesprächspartner / Kunde im Verhandlungs-Prozess**

» **Umgang mit Machtunterschieden in Verhandlungen**

» **Das mehrdimensionale Kommunikations - Modell**

Ratio - Elemente / Emotio - Elemente / Aktio - Elemente / Gesamt - Modell

Gehirngerechtes Kommunizieren als strategischer Erfolgsfaktor bei Business-Verhandlungen

Umgang mit contrahären Verhandlungs-Strategien

» **9 Verhaltens - Phasen im Verhandlungsprozess**

Persönliche Elemente / Organisatorische Elemente / teamorientiertes Verhalten

Vorbereitungsphase ZP, AH, GZ1, GZ2 - mentale Vorbereitung

Gesprächsziele / Verhandlungsziele

Gesprächseröffnungsphase - Start des Verhandlungs-Prozesses

Wer ? Wo ? Wann ? Wie ?

Analyse - Phase

als Vorbereitung und laufender Prozess im Verhandlungsverlauf

Markt-Portfolio / Kunden-Portfolio / CRM /Wünsche des Gesprächspartners / Basis - Kaufmotive / T

Teamorientiertes Zusammenspiel im Verhandlungs-Prozess

Persönliche Verhandlungsstärken im Team optimieren

Präsentations - Phase

Kundenorientierte Formulierungen / Strategische Kunden - Vorteile

USP-CSP-EVP

Alleinstellungsmerkmale orientiert am größten Wettbewerber global & regional

Visionäre Gesprächsführung

Diverse Tools für eine erfolgreiche interaktive multimediale Präsentation

Verhandlungen sicher führen

Einwand - Phase

Umgang in Verhandlungen mit

Möglichen Einwänden

Möglichen Vorwänden

Aktivem Zuhören/Beobachten

Argumentations - Phase

Das strukturierte strategische Argument

Ausgewählte Argumente / USP-CSP-EVP

Alleinstellungsmerkmale orientiert am größten Wettbewerber global & regional

Abschluß-Phase

Entscheidungs-Prozess / Strategische Hilfsmittel zur Entscheidungsfindung / Win-Win Ergebnisse

Verabschiedungs-Phase -- Gut verhandelt, aber jetzt....

Verabschiedungs-Prozess initiieren, wer, wen, wann, wo wie?

Simulationen mit Videofeedback

Danach - Phase

Was ist zu tun nach einer erfolgreichen Verhandlung?

Was leite ich in die Wege, daß der Kunde nachhaltig begeistert / sein wird?

Weitere Vorgehensweise

CRM gestalten

ZP, AH, GZ1, GZ2

Weiterführende Ziele

Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen bei kritischen Verhandlungssituationen

Do's & Don'ts

Wichtige Top-Trends für den Vertrieb / Verkauf bei strategischen Verhandlungen im Team

▲[Top](#)

Bitte
[kontaktieren](#)