



Virtual Classroom

Verhandlungstraining

Erfolgreich Verhandeln im Vertrieb und Verkauf

Geschickte Gesprächsführung, Menschenkenntnis und eine starke Persönlichkeit sind wichtige Voraussetzungen für Ihre Verhandlungserfolge. Werden Sie Verhandlungsprofi in allen Verhandlungssituationen und verhandeln Sie auf Augenhöhe mit Gesprächspartnern unterschiedlicher Hierarchieebenen. Sie erhalten grundlegendes Know-how sowie professionelle Methoden und Techniken für erfolgreiche Verhandlungen in Ihrer Vertriebspraxis. Ihre Verhandlungsergebnisse werden sich maßgeblich verbessern.

Buchungsnummer

31459

Lerndauer

3 – 4 Stunden (3 Blöcke á 4 Stunden)

Preis

Individuell auf Anfrage

 Lernziele

Nach diesem Seminar können Sie professionelle Verhandlungsmethoden anwenden.

Sie steigern maßgeblich Ihre Verhandlungskompetenz und Ihren persönlichen Auftritt. Ihre Verhandlungsergebnisse werden sich erkennbar verbessern.

Sie wissen, wie Sie

- ✓ Verhandlungen professionell vorbereiten,
- ✓ die führende Rolle in der Verhandlung einnehmen und behalten,
- ✓ überzeugend argumentieren und Ihre Interessen durchsetzen,
- ✓ mit welchen Techniken und Methoden Sie Ihre Verhandlungsziele erreichen,
- ✓ exzellente Fragetechniken einsetzen,
- ✓ herausfordernde Verhandlungssituationen meistern,
- ✓ Ihre persönlichen Stärken nutzen und
- ✓ durch effektive Methoden Ihre Verhandlungsziele erreichen.

 Inhalte

- professionelle Vorbereitung von Verhandlungen – der erste Schritt zur sicheren Verhandlungsführung
- mentale und strategische Gesprächsvorbereitung.
- den Verhandlungspartner analysieren: Erkennen der primären und sekundären Nutzen, Problem- und Bedürfnisabsicht erarbeiten
- geschäftliche Ziele und persönliche Motive von Gesprächspartnern, Partnernutzenanalyse und Argumentationsvorbereitung
- strategischer Aufbau von Plan A, Plan B und Plan C
- die eigene Positionierung als Experte in der Verhandlung.
- Psychologie des Handelns
- Grundlagen der Verhandlungspsychologie
- Beeinflussung des Verhandlungsklimas
- Verhandlungsmuster von Gesprächspartnern erkennen und erfolgreich nutzen
- eigene Verhandlungsmuster kennen und nutzen oder modifizieren
- den richtigen Motivationstyp erkennen und entsprechend agieren
- Verhandlungen sicher führen
- Gesprächsphasen und Strukturen
- Verhandlungsstile und Kommunikationstechniken
- Techniken der Körpersprache – die große Wirkung kleiner Gesten
- Verhandlungstaktiken kontern und selber gezielt einsetzen
- mit dem Harvard-Konzept die wahren Motive herausfinden und zum Erfolg kommen
- herausfordernde Verhandlungssituationen
- Einwänden und Widerständen souverän begegnen
- Verhandeln mit Vorgesetzten, Mitarbeitern, Kollegen, Kunden, Einkäufern und im privaten Umfeld
- intensives Üben von Verhandlungen mit Fallbeispielen und Praxissituationen
- Verhandlungen erfolgreich abschließen
- Abschlusssignale erkennen
- Verlustaversion erkennen und ausschalten
- vorbereitende Abschlussfragen einsetzen
- Abschlusstechniken im richtigen Moment anwenden



Infos im Web
www.haufe-akademie.de/inhouse



Lassen Sie sich beraten
Tel. +49 761 595339-11 • inhouse@haufe-akademie.de