



WORKSHOP VERHANDLUNGSFÜHRUNG

WORKSHOP BESCHREIBUNG

Der **Workshop Verhandlungsführung** entwickelt die individuellen, verhaltens- und kommunikationsorientierten Fähigkeiten von Account Teams. Der Schwerpunkt liegt auf der Vorbereitung und Durchführung von Verkaufsgesprächen in den Phasen der Angebotserstellung, Angebotspräsentation, Angebotsverhandlung und Projektimplementierungen. Jede(r) Teilnehmer(in) erhält in diesem Persönlichkeitstraining Klarheit über die eigenen Stärken und Schwächen. Die für den Verkaufserfolg in jenen Phasen erforderlichen verhaltensorientierten Fähigkeiten werden intensiv trainiert, individuelle Lern-/ Entwicklungsziele fixiert und konsequent verfolgt. Die praxisnahe, durch zahlreiche Rollenspiele geprägte Vorgehensweise im Training, ermöglicht tiefe emotionale Erfahrungen für die Teilnehmer/-innen. Damit entwickeln die Teilnehmer ein hohes Mass an Selbstmotivation und Leistungsbereitschaft zur Bewältigung ihrer Verhandlungsaufgaben, sowie zur Erreichung von angestrebten persönlichen Verhaltensänderungen.

WER SOLLTE TEILNEHMEN ...

Das Training richtet sich an alle Mitarbeiter, welche regelmässig mit Kunden zu tun haben. Zum Beispiel Vertriebsmitarbeiter, Account/Sales Manager, Pre-Sales Spezialisten und Berater/-innen.

WORKSHOP ZIELE

- **Bestimmt in der Sache** - aber fair zum Verhandlungspartner
- **Dauerhafte Kundenbeziehungen** – Übereinstimmung erreichen zum beiderseitigen Vorteil
- **Die Verhandlungsführung** – erlernen der wichtigen Punkte
- **Abschlüsse** – gezielt mit dem Kunden herbeiführen
- **Sich selbst erkennen** – die eigenen Stärken und Verbesserungspotenziale
- **Üben** – intensives Training verschiedener Situationen

WORKSHOP INHALT

- Grundlagen der Verhandlungsführung – das Harvard-Konzept
- Nutzenargumente zur rechten Zeit einbringen
- Situationsgerechte Verhandlungsstrategien
- Ungeschriebene Gesetze der Verhandlungsführung und bewusst nutzen
- Abschluss-Signale erkennen und richtig reagieren
- Umgang mit Preiseinwänden
- Verdeutlichen des Kundennutzen
- Wichtige Fragen vor der Verhandlung
- Umgang mit Änderungen / Leistungserweiterungen
- Ablehnen von Forderungen
- Grundprinzipien partnerschaftlichen Verhandeln
- Bewusstes Nutzen von Einwänden für die Herbeiführung des Abschlusses
- Umgang mit schwierigen Kundengesprächspartnern, Strategien zur Konfliktbearbeitung
- Verhandlungs-Check-Liste

DAUER

Der zweitägige Workshop beginnt an beiden Tagen um 8.30 Uhr und endet am ersten Tag um 18 Uhr, am zweiten Tag um ca. 17 Uhr. Die erste Implementierungskontrolle findet drei Monate nach dem Workshop statt.

VORBEREITUNG

Die Vorbereitung geschieht individuell und die Teilnehmer bringen eigene aktuelle Verhandlungsprojekte mit in den Workshop.