Verhandlungstechniken und -taktiken im Vertrieb

Zielgruppe

Mitarbeitende im Kontakt mit Kunden und Kundinnen

Teilnehmende

Mitarbeitende aller Ebenen

Essenz

Die AMD/KAM erfahren, wie sie mit mehr Sicherheit und Selbstvertrauen ihre Interessen in Verhandlungssituationen (intern und extern) vertreten und durchsetzen können. Durch das Anwenden zielorientierter Gesprächs- und Verhandlungstechniken werden sie in der Lage sein, Verhandlungsgespräche zu „FÜHREN“ und zu „LENKEN“. Sie erfahren psychologische Hintergründe, die bei sich und beim Gegenüber in stressigen Verhandlungssituationen wirken. Die Teilnehmenden entwickeln ein Verständnis über Verhandlungsdynamiken, erfolgskritische Faktoren, die bewussten und unbewussten Tricks der Kunden/Verhandlungspartner und wirksame Verhaltens- und Verhandlungsweisen.

Methodik

Trainer-Input, Einzel-, Partner-, Gruppenarbeit, Gesprächsübungen, Diskussion, Fallarbeit, Reflektieren in der Gruppe

Module

1 Tag

Seminarinhalt

Die Beteiligten in Verhandlungssituationen

- Der unterschiedliche Umgang mit unterschiedlichen Typen
- Einschätzung von Personen und Situationen

Verhandlungsstrategien und -taktiken

- Verhandlungsstrategien für das Kundengespräch entwickeln
- Vorbereitung und taktische Zieldefinition
- Verhandlungsmasse definieren
- Techniken, Tricks und Taktiken in der Verhandlungsführung
- Rhetorik, Gesprächs- und Verhandlungsführung
- Bedarfsorientierte und Lösungsorientierte Verhandlungsführung
- Zugeständnisse machen und an Bedingungen knüpfen
- Verhandlungsergebnisse sichern

Praxissimulationen