

SI-EL-VT-006-5-1 Effektive Verhandlungstechniken [eL]

SEMINARBESCHREIBUNG

Nicht jedes Kundengespräch verläuft nach Plan, und insbesondere in Verhandlungen verhärten sich schnell die Fronten. Bisweilen wird das Gespräch dann persönlich - und droht vielleicht sogar, zu eskalieren. Zeichnet sich ein solcher negativer Verhandlungsverlauf ab, müssen Sie professionell, sachlich und im so früh wie möglich reagieren, um das Scheitern der Verhandlung zu verhindern. Die Fähigkeit, sich emotional vom Verhandlungsgeschehen zu distanzieren und das Gespräch stattdessen aus der Perspektive Ihres Gegenübers zu betrachten, erleichtern die souveräne Verhandlungsführung in schwierigen Situationen. Was das für Kundengespräche im Vertrieb bedeutet und wie Sie auch in hitzigen Gesprächen einen kühlen Kopf bewahren, lernen Sie in unserem Seminar „Effektive Verhandlungstechniken“.

Rhetorische Kompetenz für die Verhandlungsführung in Verkauf und Vertrieb

In unserem Seminar „Effektive Verhandlungstechniken“ durchlaufen Sie ein intensives Rhetorik- und Verhandlungstraining. Dabei setzen Sie sich insbesondere mit dem Harvard-Ansatz der sachbezogenen Verhandlung auseinander, der darauf ausgerichtet ist, Verhandlungen durch das Herbeiführen einer Win-Win-Situation zu einem für alle Parteien zufriedenstellenden Ergebnis zu bringen. Sie machen sich mit den Phasen der Verhandlung im Business vertraut und lernen, sich durch eine umfassende Analyse Ihres Verhandlungspartners auf dessen Strategien und Zielsetzungen einzustellen. Darüber hinaus üben Sie sich in der Anwendung effektiver Fragetechniken - und darin, Ihre eigene Körpersprache strategisch einzusetzen, während Sie die nonverbalen Signale Ihres Verhandlungspartners als Informationsquelle nutzen.

SEMINARINHALTE

Grundlagen der Verhandlungsführung im Vertrieb

- > Voraussetzungen für den Vertrieb
- > Körpersprache sehen und verstehen
- > Analysieren von Haltungen
- > Die Rolle der eigenen Körperhaltung, Gestik und Mimik
- > Distanzzonen erkennen und einhalten

Verhandlungen vorbereiten

- > Zieldefinition
- > Analyse des Verhandlungspartners
- > Rahmenbedingungen bestimmen
- > Kerninhalte anschaulich darlegen
- > Verhandlungsablauf und -phasen

Verhandlungstechniken für den Vertrieb

- > Effiziente Nutzen-Argumentation
- > Effektive Frageformen
- > Aktives Zuhören
- > Der Harvard-Ansatz der sachbezogenen Verhandlung
- > Verhandlungsabschluss
- > Verhandlungen am Telefon
- > Schwierige Verhandlungen erfolgreich bewältigen
- > Analyse und Bewertung des Gesprächs

UNSERE SEMINARMETHODEN

	 Öffentliches Seminar	 Individual Seminar	 Inhouse Seminar
Dauer	2 Tage	1 Tag	Nach Absprache
Teilnehmerkreis	Offene Gruppe	Einzelcoaching	Firmenschulung
Garantierte Durchführung*	✓	✓	✓
Bundesweit verfügbar	✓	✓	✓
Monatlich buchbar	✓	✓	✓
Personalisiertes Zertifikat	✓	✓	✓
Mittags- und Pausenverpflegung vor Ort	✓	✓	
Professionelle Seminarunterlagen	✓	✓	✓
Bei Ihnen vor Ort (optional ohne Aufpreis)		✓	✓
Berücksichtigung Ihres Wunschtermins		✓	✓
Persönliches Vorgespräch zum Dozenten		✓	✓
Schwerpunkt liegt auf Ihrer Branche		✓	✓
Individuelle Seminarinhalte		✓	✓
Höchste Diskretion und Datenschutz		✓	✓
Persönliche Nachbetreuung		✓	✓
Einplanung Ihrer Vorgaben zur Seminardauer			✓

* Wir garantieren eine Durchführung unserer öffentlichen Seminare bereits ab einer Mindestteilnehmerzahl von 2 Personen. Nähere Informationen zu den kommenden Garantieterminen erhalten Sie nach Auswahl des Ortes.

| SEMINARGEBÜHR

> Öffentliche Seminare / 1.050,00 € netto zzgl. MwSt.

Große Auswahl praxisnaher Themen im gesamten Bundesgebiet

Ideal geeignet für mehrere Mitarbeiter eines Unternehmens, sowie für Privatkunden, die sich selektiv weiterbilden möchten. Ihnen stehen monatlich **über 160 Seminare an 12 Lernumgebungen** im gesamten Bundesgebiet zur Auswahl.

> Individuelle Seminare / 1.050,00 € netto zzgl. MwSt.

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität im Einzelcoaching

Unsere effektivste Lernmethode, da der **Fokus während eines Seminartages ausschließlich auf einer Person** liegt. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Sie können zudem **selbst festlegen, wann und wo das Seminar realisiert werden soll. Unabhängig von Ihrer Auswahl, bleibt die Seminargebühr unverändert.**

> Inhouse-Seminare / Preis auf Anfrage

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität für Ihr Unternehmen

Optimal für Unternehmen, die Ihren Mitarbeitern gezielte Trainings anbieten möchten. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Jedes Angebot wird **individuell auf die Anforderungen Ihres Unternehmens** hin kalkuliert.

Falls Sie Fragen haben oder weitere Informationen Wünschen zögern Sie nicht uns zu kontaktieren.

Telefon: +49 (0)89 89559805

Telefax: +49 (0)89 87577306

eMail: kontakt@SEMINAR-INSTITUT.de

www.seminar-institut.de