

## EV 6 - Erfolgreich und Professionelle Verhandlungstechniken

2-tägiges Vertriebs-Training

Sehr viele komplexe Faktoren bestimmen Ihre Tätigkeit als modernen Verhandlungspartner. Einer dieser Faktoren beschäftigt sich mit der Frage: „Wie vermittele ich meinen Kunden das Gefühl, er habe die Verhandlung als Gewinner abgeschlossen?“. Dies ist der Leitfaden des Trainings, das German Sales Consulting Ihren Mitarbeitern anbietet.

### Inhalt

- „Warum; und vor allem wann verhandeln?“
- Das Erkennen der besonderen Merkmale eines Verhandlers und diese selbst zielorientiert anwenden können.
- Welche Vorbereitungen sollten Sie auf jeden Fall treffen?
- Konzessionen und psychologische Konsequenzen innerhalb des Verhandlungsverlaufs verstehen und zu Ihrem Nutzen umsetzen.
- Präsentation der eigenen Person in Verhandlungsphasen.
- Methoden wie: Strategie, gewinnen oder verlieren und Anspruchsniveau werden erläutert.
- Kluger Umgang mit den Faktoren Zeit, Taktik und Strategie bei Verhandlungen.
- Verhandeln als Instrument; Zielsetzungen innerhalb Ihrer Verhandlungen.
- Der Verhandlungsprozess, Kräftefelder, Umgebungsvariablen und Psychologie bei der Verhandlung.
- Vorbereitung und Analyse des Verhandlungsablaufs.
- Tipps und Tricks!

Teilnehmerniveau:

Ihre vorherige Teilnahme am Basistraining „Erfolgreich verkaufen 1 + 2“ von German Sales Consulting ist zu empfehlen, jedoch nicht zwingend erforderlich.

Dieses Training „Gekonnt verhandeln“ stellt Ihren Kunden in den Mittelpunkt und ist ganz auf die tägliche Praxis dieser Positionsinhaber abgestimmt, die sich in ihrer Arbeit täglich in Verhandlungssituationen befinden.