

Intensiv-Vertriebstraining Teil 3

Methodische Verhandlungsunterstützung

Inhalt

Wie viele Verhandlungen haben Sie schon geführt und hätten sich am Ende mehr Effektivität und Effizienz gewünscht?

Die Lösung liegt in der Unterstützung durch Moderationsmethoden. Wenn es dem Verkäufer gelingt mit situativer Methodensicherheit die Verhandlung zu führen und zu koordinieren, wird er seine Ziele schneller erreichen und sein Status als Verhandlungspartner wird immens steigen.

Auszug aus dem Seminarprogramm:

- *Wer führt gewinnt!*
 - Moderationstechniken situativ beherrschen.
- *Darf ich das kurz skizzieren!?*
 - Visualisierung als Effektivitätstreiber!
- *Von Terrier, Fuchs, Giraffe und Co.*
 - Gesprächstypen und der zielgerichtete Umgang mit Ihnen.
- *Wieso, weshalb, warum?*
 - Fragetechniken zur Gesprächsführung.
- *Das ist zu teuer!*
 - Die 4-Seiten einer Nachricht.

Aufbauend auf die Intensivseminare 1/2 oder als Start in die Verhandlungsoptimierung, trainieren wir anhand von min. zwei Fallbeispielen in Gruppenarbeit den zielgerichteten Einsatz von Analyse, Auswerte- und Szenario-Methoden. Darüber hinaus wird die Kommunikationsfähigkeit der Teilnehmer optimiert und durch das Beherrschen von Methoden kommt Ordnung in jede Verhandlungssituation.

Ihr Gewinn

Gute Vorbereitung und der zielgerichtete Einsatz von souverän beherrschten Methoden steigert den Status als Verhandlungspartner und führt zu einer effizienteren Zielerreichung.

Seminarplan

Tag 1 von 10:00 Uhr bis 17:30 Uhr

Tag 2 von 09:00 Uhr bis 16:30 Uhr

Teilnehmergebühren

1.490 € pro Teilnehmer

1.290 € pro Teilnehmer ab dem 2. Teilnehmer aus dem gleichen Unternehmen
(darin sind enthalten: Teilnehmerunterlagen, Tagungsgetränke, Kaffeepausen und Mittagessen)

Anmeldung

Gemäß Die Einkauf Manufaktur Seminar-AGB mit dem Anmeldeformular (beides als Homepage-Download)