



Angebote im Bereich
Verkauf

Verkaufstraining
Telefonverkaufstraining
Verhandlungsführung
Service Excellence
Messe-Training
Selbstmarketing
Umgang mit schwierigen
Kunden

Verhandlungsführung

Erfolgreich verhandeln - gemeinsam gewinnen

Die Pflege von Kontakten und die richtige Verhandlungstechnik führen zum bestmöglichen Ergebnis. Im Vordergrund steht der Aufbau von langfristigen Partnerschaften sowie der Erfolg für alle Beteiligten.

Die Teilnehmer kennen und verstehen die Grundmuster von Verhandlungen. Sie lernen, sich in den unterschiedlichsten Situationen zu beherrschen, erkennen ihre Verhandlungspräferenzen und üben, ihre Flexibilität zu nutzen und ihren Handlungsspielraum zu vergrössern.

Nutzen:

- › Durch Beherrschung der Emotionen seine Souveränität und Professionalität stärken
- › Optimale Vorbereitung auf eine anstehende Verhandlung
- › Überführen von blockierten Verhandlungen in eine Win-win Situation
- › Erkennen des eigenen Verhandlungsmusters und sich Vorteile bei der Verhandlungsführung verschaffen
- › Mehr Effizienz und Sicherheit im Umgang mit Verhandlungspartnern
- › Ausbau des Beziehungsnetzes zu Kunden/Partnern und Erlangen der bestmöglichen Position als Vermittler
- › Bewusstes und partnerschaftliches Anwenden von Techniken und Taktiken

Haupt-Prozessmodule:

Generell

- . Das Gegenüber kennen und eine optimale Zusammenarbeit aufbauen
- . Unsere Vorstellung und ihre Wirkung auf die zwischenmenschliche Kommunikation
- . Aktives Zuhören als Zeichen der Wertschätzung
- . Verhandlungsvorbereitungen (Methoden und Checklisten)
- . Verschiedene Verhandlungssituationen in Management und Verkauf
- . Fragetechniken zur Erfassung vom Ist-/Soll-Zustand und von Kundenbedürfnissen
- . Verhandlungsverläufe und wie wir diese anführen können
- . Non-verbale Kommunikation - die Körpersprache lesen
- . Überzeugend und professionell vor Gruppen/Einzelpersonen präsentieren
- . Mit Fragen das Gespräch führen

Einwands- und Konfliktbehandlung

- . Sich engagieren zur Erzielung einer gütlichen Win-win Lösung
- . Souveränität und Sicherheit im Umgang mit Einwänden und Konflikten

Technik und Taktiken

- . Kennenlernen verschiedener Taktiken, um den Verhandlungsspielraum zu vergrössern
- . Selbsterkennung der Techniken und Taktiken und deren Vor- und Nachteile

CONSENSIS GmbH
Bederstrasse 78
8002 Zürich
t: +41 (0)43 536 41 06
m: +41 (0)79 441 88 87

info@consensus.ch
www.consensus.ch