

# Verhandlungsführung

## Gewinnen Sie mehr Sicherheit in Ihren Verhandlungen

### ■ Zielgruppe

Geschäftsführung, Führungskräfte, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit Führungsverantwortung, Key-Account-Manager, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Verkauf und Innendienst

### ■ Ziel und Inhalt

Sie stärken durch eine wirksame Verhandlungsstrategie und Vorgehensweise Ihre Verhandlungsposition – Sie gewinnen bei Ihren Verhandlungspartnern sowohl nach Innen als auch nach Außen durch ein verhandlungsförderndes Beziehungsmanagement – Sie verfolgen und setzen konsequent Ihre Ziele durch – Sie erarbeiten mit Ihren Verhandlungspartnern alternative Lösungsstrategien und überzeugen so auch Ihre Gegner.

### ■ Themen

Wovon hängt der Erfolg oder Misserfolg von Verhandlungen ab? – Verhandlungsstrategie und Vorgehensweise nach Innen und Außen – Die Vorbereitung von Verhandlungen – Zielsetzung und entgegengerichtete Interessen – Verhandlungs-Stile abhängig vom jeweiligen Verhandlungstyp – Argumentationsmethoden und Lösungsalternativen – Abwehr und Überzeugung am Beispiel von Preisverhandlungen – Das Erreichen von Commitments, Ergebnissen und Vereinbarungen – Manipulationsmethoden, unfaire Vorgehensweisen, Taktiken und deren Abwehr – Das Havard-Prinzip.

### ■ Methodik

Training und Lehreinheiten in kleinen Schritten, um so Wissensaneignung, Übung und Umsetzung sehr schnell und leicht zu gewährleisten. In Einzel-, Partner-, Gruppenarbeiten werden Themen, Werkzeuge, Vorgehensweisen, Argumentationen und Hilfsmittel gemeinsam erarbeitet, geübt und umgesetzt. Dies fördert Freude und Spaß am Training, sorgt für Erfolgserlebnisse. Das Training ist ein IntervallSystem-Training und umfasst 2 Intervalle.

### ■ Trainer und Moderator

Rolf Konrad, Dipl.-Kfm., INtem Verkaufstrainer & Coach, Certified Sales Professional, Q-Pool 100 Qualitätsgemeinschaft Internationaler Wirtschaftstrainer und Berater e.V. – Partner des Instituts für Trainingsentwicklung und Methodenforschung, INtem Mannheim - über 25 Jahre Praxiserfahrung im Verkauf in Industrie, Handel und Dienstleistung – seit über 10 Jahren Verkaufs- und Führungskräfte-Trainer.

### ■ Dauer, Ort und Workshop-Gehühren

Dauer: 2 Intervalle, jeweils 9.00 bis 13.00 Uhr, Inhouse oder Hotel, -Preis pro Intervall € 950,- plus MwSt.

