

## Erfolgreiche Verkaufsverhandlungen

### Verhandeln im Vertrieb beginnt genau da, wo Verkäufer oft aufhören



20 % höhere Preise erfolgreich durchverhandeln – mit gutem Gefühl!

Das Honorar bei Bestandskunden hochverhandeln – die Beziehung hält!

**Das Seminar mit dem Sie oder Ihr Vertrieb noch erfolgreicher verhandeln!**

#### Zielgruppe:

**Alle, die im Vertrieb an Verhandlungen mit Kunden und Interessenten beteiligt sind**

Das heißt: Vertriebsmitarbeiter, Verkaufsleiter, Key-Account-Manager, Geschäftsführer, Mitarbeiter der Fachabteilungen, Rechtsabteilung, Finanzwesen,...

Inhaber, Freiberufler, Berater, Speaker, Trainer, Coaches,...

#### Ziele:



Sie kombinieren erfolgreich Ihr Fachwissen und Ihre vorhandenen verkäuferischen Fähigkeiten für ein besseres Ergebnis in Ihren Verkaufsverhandlungen.

Sie wissen um die Macht von Emotionen in Verhandlungen, insbesondere in Preisgesprächen. Sie können mit Ihren eigenen Emotionen besser umgehen und sind in der Lage auf emotionale Ausbrüche der Gegenseite gelassen zu reagieren. Sie lernen in diesen zwei intensiven Seminartagen neue Werkzeuge und Strategien für Ihre Verkaufsverhandlungen. Sie optimieren Ihre Vorbereitung und sind in der Lage die Verhandlung besser zu strukturieren und zu leiten. Sie erkennen Ihre vorhandenen Stärken und identifizieren Lernaufgaben, an denen Sie im Seminar und danach konkret arbeiten.

# Werkstatt für Verhandlungskunst

wolfgang Bönisch

## Inhalte:

- Herzlich statt hart – das neue Verkaufen
- Die Phasen der erfolgsorientierten Verhandlungsführung im Vertrieb
- Der Verhandlungserfolg hängt an der Vorbereitung
- Mit Kundennutzen gekonnt argumentieren
- Mit Emotionen in Verkaufsverhandlungen umgehen und sie nutzen
- Trotz Emotionen sachorientiert verhandeln
- Mit Einkäufermacht gekonnt umgehen
- Die Strategien der Einkäufer erkennen und kontern
- Widerstände erkennen, klassifizieren und ausräumen
- Rollenspiele, die Sie herausfordern

## Ihr Nutzen:

Das speziell auf den Vertrieb zugeschnittene Intensivseminar in kleiner Gruppe bringt nachhaltigen Erfolg bei Ihren künftigen Verhandlungen im Vertrieb.

## Termine:

- Do-Fr, 24./25.05.2012 wieder in NRW
- Mo-Di, 03./04.12.2012 in Süddeutschland

## Besonderheiten:

**Intensiv!** Maximal 6 TN

Sie erhalten rechtzeitig vor dem Seminar mein Audioseminar und einige Fragebögen, um sich gezielt vorzubereiten. Im Seminar werden Ihre individuellen Fragestellungen mit einbezogen. Dazu telefoniere ich vor dem Seminar mit Ihnen, um Ihre Erwartungen, Ihren Arbeitshintergrund und Ihre konkreten Verhandlungserfahrungen zu erfragen. Aus Ihren Antworten entwickle ich dann die konkreten Inhalte für das jeweilige Seminar und die dazu passenden Rollenspiele.

Das Seminar findet bereits mit 3 Teilnehmern statt.

**Durchführungsgarantie:** Wenn die Mindestteilnehmerzahl nicht erreicht wird, erhalten Sie alternativ an einem der Seminartage ein intensives Einzelcoaching.

## Anmeldung hier:

<http://verhandlungsexperte-wboenisch.de/verhandlungsseminare/erfolgreiche-verkaufsverhandlungen/>

(Frühbucherpreise gelten bis 12 Wochen vor Seminarbeginn)