

Fair aber mit Biss - Verhandeln mit schwierigen Gesprächspartnern

für Verkäufer, KeyAccount und verkaufsorientierte Verhandler mit Praxiserfahrung

Trainingsziel

Die Teilnehmer sind nach dem Training in der Lage, die Energie einer überkonsequenten, harten und teils unfairen Verhandlungsstrategie ihrer Gesprächspartner zu nutzen. Durch qualifiziertes Kontern werden verbale Angriffe souverän entschärft und selbst schwierige Gesprächspartner von der Aussichtslosigkeit ihres Verhaltens überzeugt. Entweder-Oder-Haltungen werden durch wertschätzende Win-Win-Ergebnisse ersetzt und sollen künftige Verhandlungen erleichtern.

Trainingskonzept

- Persönliche Verkaufs-DISC-Analysen
- Impulsverhandlungen mit Feedback
- Gruppen- und Einzelarbeiten
- Wertschätzungstools für "harte Brocken"
- Nutzung des integralen DISC-Kunden-Identifikationstools

Trainingsinhalt

- Verkaufspsychologie
 - Was bewegt uns - was bewegt unsere Verhandlungspartner wirklich?
 - Identifizierung unserer Gesprächspartner
 - Umgang mit Persönlichkeiten.... unserer eigenen und unterschiedlich anderen
- Was wollen Verhandlungspartner wirklich wissen
 - Motive von Einkäufern
 - Aussagekraft durch Klarheit verstärken
 - Falsche Vorstellungen = falsches Verhalten
- Verhandeln
 - Was heißt "hart aber fair Verhandeln"
 - Umgang mit (scheinbar und wirklich) "bissigen" Verhandlungspartnern
 - Professionalität in der Deutung von Gesagtem - Absichten richtig einschätzen
 - Umgang mit unfairen Dialektik - Wirkungsvolle Argumentation ohne Rechtfertigung
 - Transaktionen im Gesprächsquadrat:
 - ▶ Klarheit im Fordern, Klärung von Gefühl und Beziehung, Aufbau von Sachlichkeit
 - Gegenseitige Wertschätzung für künftige Verhandlungen aufbauen
- Identifikations-Tool (1 Gesprächspartner inklusive - mehrere können optional gebucht werden)
 - Verhandlungspartner durch unser Online-Tool identifizieren und zur Besuchs- und Gesprächsvorbereitung nutzen
 - Erhöhung der Nachhaltigkeit für künftige Kontakte

Trainingsnutzen für den Teilnehmer

- Mehr in Chancen denken - Steigerung der Effektivität
- Bessere und konsequentere Vorbereitung
- Zunahme der Gesprächssouveränität
- Erfolgreichere Verhandlungsabschlüsse in weniger Zeit - Optimierung der Effizienz

Trainingsdauer: 2 + 1 Übungs- und Praxistag