



GESPRÄCHS- UND VERHANDLUNGSFÜHRUNG

Überzeugendes Auftreten
in Verhandlungen

2-TÄGIGES MODULAR AUFBAUENDES TRAINING



PRO!
MANAGEMENT

- Soll-Ist-Analyse (Individuelles Praxisinterview)
- Merk- und Arbeitsblätter (DIN A4-Ordner)
- PRO!Management-Kompakt (DIN A6-Ordner mit Merkkarten)
- PRO!Management-Zertifikat
- PRO!Management-App

IHR GEWINN

Soll-Ist-Analyse im Vorfeld

Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte

Erfahrungspräsentationen/Best Practice

Finaler Erwartungsaustausch

Lehrmaterialien

PRO!Management-App

ZIELE DES TRAININGS

Analyse des aktuellen Gesprächs- und Verhandlungsstils, Erkennen von Stärken und Verbesserungspotentialen und spezifische Anpassung der Verhandlungsinstrumente.

Gemeinsame Erarbeitung von Instrumenten und Formulierungen für eine noch bessere Kommunikation.

Entwicklung einzelner Instrumente für erfolgreiche Gespräche und Verhandlungen, zusammen mit dem/der Trainer:in und im Best Practice-Austausch mit den anderen Teilnehmer:innen.

Praxisübungen und Training an Beispielen aus dem beruflichen Alltag der Teilnehmer:innen, Feedback, Entwicklung kreativer Lösungen und Erlernen neuer Werkzeuge.

Der/die Trainer:in gibt den Teilnehmer:innen Ideen und Instrumente mit auf den Weg, mit denen sie eigene Erfahrungen machen können. Wichtig ist, dass sie authentisch bleiben und ein eigenes Wording in der Praxis verwenden.

AUSZUG INHALTE UND THEMEN

Bewusstmachung wichtiger Kernkompetenzen für einen souveränen, bewussten Verhandlungsstil

Erfolgsfaktoren in Gesprächen und Verhandlungen: Strategie und Planung, Zielformulierung, Darstellung der SOLL-Situation, eigener Gesprächsleitfaden, persönlicher Verhandlungsstil

Kommunikation von Erwartungen an Verhandlungspartner:innen: Sinn und Nutzen (Praktische Übung)

Aufbau einer vertrauensvollen Kommunikation durch Informationsaustausch, professionelle Ansprache, Kontaktpflege und konkreten Verbleib

Führen professioneller Gespräche und Verhandlungen (Praktische Übung)

Unterschiedliche Situationen und Auswirkungen auf die Gesprächs- und Verhandlungsführung

Professionelles Auftreten und Meistern schwieriger Verhandlungssituationen

Erkennen von Motiven und Zielen von Verhandlungspartner:innen, zielgerichtete Anpassung von Strategien und souveräner Einsatz von Fragetechniken

Souveränes Standing in wichtigen Gesprächen/Verhandlungen und Sicherheit unter hohem Druck

Professioneller Einsatz von verstärkenden Elementen und Kernsätzen bei Verhandlungsdruck

Verbesserung der Verhandlungsergebnisse und Sicherheit bei fehlender Zwei-Gewinner:innen-Strategie

Umgang mit Hinhaltenaktiken

Negativszenario bei Preisverhandlungen

Positiver Ausstieg aus einer aussichtslosen Verhandlungssituation



Zielgruppe: Mitarbeiter:innen im Vertrieb mit Umsatzziel, z.B. Sales Manager:in, Verkaufsinendienst/-außendienst, Sales Force, Key Account Manager:in



Ziel der Trainer:innen ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmer:innen - daher können an diesem Training sowohl neue als auch erfahrene Vertriebsmitarbeiter:innen teilnehmen.



Gruppengröße: Mind. 4, max. 12 Teilnehmer:innen

**Dieses Training bieten wir als maßgeschneidertes Inhouse-Training an.
Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne.**

 +49 221 6430362-0

 info@pro-ag.de