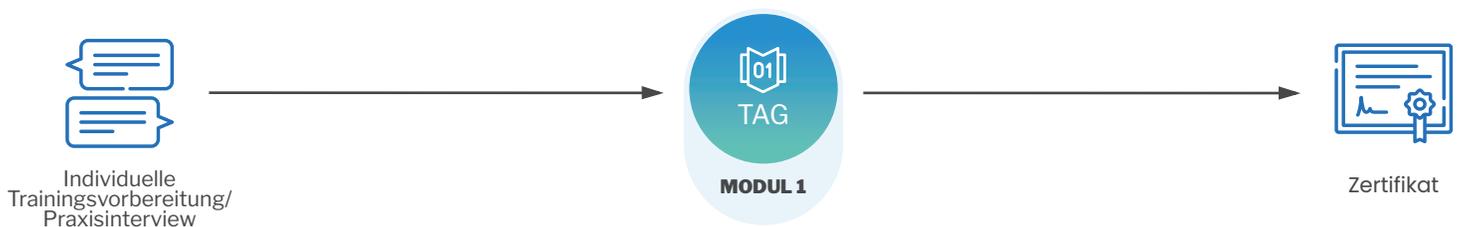


Verhandeln im Vertrieb - souverän, strategisch, erfolgreich

Für Vertriebspersönlichkeiten, die komplexe Deals führen und Entscheidungen beschleunigen wollen

Erfolgreiche Preisverhandlungen erfordern mehr als nur ein gutes Bauchgefühl. In diesem Training erwerben Sie das nötige Handwerkszeug, um Verhandlungen vorzubereiten und strukturiert, strategisch und zielgerichtet zu führen. Ein besonderer Fokus liegt auf dem Erkennen und souveränen Umgang mit Verhandlungstaktiken des Gegenübers. Sie trainieren, flexibel auf unterschiedliche Gesprächsdynamiken zu reagieren und dabei stets Ihre eigenen Ziele im Blick zu behalten. Sie werden überzeugende Argumentationen entwickeln und durch praxisnahe Übungen und individuelles Feedback Ihre Verhandlungskompetenz stärken, um zukünftig überzeugende Ergebnisse und dauerhafte Win-win-Lösungen im beruflichen Alltag zu erreichen.

1-TÄGIGES TRAINING



01

Ziele des Trainings

Entwickeln strategischer
Vorbereitungskompetenz

Stärkung der taktischen
Verhandlungskompetenz

Souveräner Umgang mit Drucksituationen

02

Trainingsinstrumente

Interaktive Praxisübungen

Schriftlich fixierte Entwicklungsschritte

Finaler Erwartungsaustausch

03

Materialien

Soll-Ist-Analyse / Trainingsvorbereitung

Merk- und Arbeitsblätter

PRO!Management-Kompakt / Merkkarten

PRO!Management-Zertifikat

PRO!
MANAGEMENT

Kontaktieren Sie uns

+49 221 6430362-0

Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln

info@pro-ag.de

www.pro-ag.de



AUSZUG INHALTE UND THEMEN

Die drei Wirkungsgrundsätze im Kontakt mit den Kunden

Kernkompetenzen für einen souveränen, bewussten Verkaufsstil

Optimale Produkt- und Dienstleistungspräsentation (Fachpräsentation)

Taktische Preis- und Konditionsgestaltung

Bewusstes Einsetzen von kundenrelevantem Nutzen statt Merkmalen in Mitbewerbersituationen

Optimale Darstellung des kundenrelevanten Mehrwertes

Professioneller Einsatz von Abschlussverstärkern und Kernsätze bei Preisdruck

Verhandlungstaktiken bei fehlender Zwei-Gewinner-Basis

Professionelle Reaktion auf schwierige Situationen im Verkaufsgespräch

Richtig „Nein“ sagen – Übermittlung von Unangenehmem

Negativszenario bei Preisverhandlungen



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



Gruppengröße: Mind. 4, max. 12 Teilnehmende



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



+49 221 6430362-0



Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln



info@pro-ag.de



www.pro-ag.de

