

# Schwierige Verkaufsverhandlungen

## Seminarziel

### Die Teilnehmer

- Können Gespräche beschleunigen und zielgerichtet führen
- Lernen mit provokativen Einwänden von Verhandlungspartnern und Einkäufer richtig umzugehen
- Lernen schwierige Verhandlungen zu analysieren und Lösungen zu erarbeiten
- Kennen die Wirkmechanismen der emotionalen Beeinflussung und wenden diese an
- Erkennen die Auswirkung der persönlichen Einstellung
- Finden die richtig Einstellung zu schwierigen Gesprächspartnern
- Definieren den Wettbewerbsvorsprung ihres Unternehmens
- Lernen, sich mental auf schwierige Verhandlungssituationen vorzubereiten

## Inhalte

- Themenwechsel, Filmschnitt
- Verhandlungen mit Verhandlungspartnern und Einkäufern, die provozieren
- Analysen von schwierigen Verhandlungen
- Emotionale Beeinflussung
- Persönliche Einstellung zu Gesprächspartnern
- 10-Minuten-Check "Mein Unternehmen – seine Vorteile"
- Kundenanalyse – Anforderungen in der Zukunft
- Wettbewerbsvorsprung meines Unternehmens



## Methoden

- Lehrgespräch
- Gruppenarbeit
- Rollentraining
- Feedback-Runden

## Organisation

- Zielgruppe
  - Vertriebsmitarbeiter
- Dauer
  - 2 Tage