



Projekte und umfangreiche Aufträge erfolgreich verhandeln

Lorenz-Seminare

Personality & Competence Training



Ziele: Verkaufsverhandlungen sind gerade im Projektvertrieb und bei dem Verkauf umfangreicherer Produkte und Diensten das "A und O" auf dem Weg zum Erfolg.

Ob es um die Abstimmung von Inhalten oder die Konditionsführung geht - in diesem Spezialseminar werden die Teilnehmer auf erfolgreiche Führung von Verhandlungen mit Kunden intensiv vorbereitet. Sie lernen ihr individuelles Verhandlungsgeschick zu optimieren.

Inhalte:

- ▶ Die vier Seiten einer Nachricht" (Grundlagen der Kommunikation nach Prof. Friedemann Schulz von Thun)
- ▶ Situative Gesprächsführung
- ▶ Einsatz von Fragetechniken zur Gesprächssteuerung
- ▶ Erkennen der Gesprächs- bzw. Verhandlungspartner
- ▶ Riemann/Thomann-Modell
- ▶ Grundstrebungen des Menschen
- ▶ Körpersprachliche Aspekte der menschlichen Kommunikation
- ▶ Die fünf Stufen des erfolgreichen Verkaufsgesprächs
- ▶ Entwickeln einer konsequent kundenorientierten Nutzenargumentation
- ▶ Erfolgreiche Gesprächsführung in schwierigen Situationen
- ▶ Vor- und Nachbereitung von Gesprächen
- ▶ Durchsetzen eigener Verhandlungspositionen bei Preis- und Projektverhandlungen

Zielgruppe:

Verkaufsmitarbeiter und -führungskräfte insbesondere im Key Account- und Projektgeschäft.

Didaktik/Methoden:

Vortrag, Demonstrationen, Übungen, Rollenspiele, Videoanalyse, Einzel- u. Gruppenarbeit, Fallbeispiele.

Seminardaten:

Dauer: 2 – 3 Tage.

Empfehlung: 5 bis maximal 12 Teilnehmer

Seminarberatung und Buchung:

Telefon 06329-989243

info@lorenz-seminare.de