



Herausfordernde Verhandlungssituationen

Strategien, Techniken und Tipps für
Einkauf und Vertrieb

TRI
LOGIE

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus Einkauf oder Vertrieb

Voraussetzung: Teilnahme am Basistraining „Verhandlungstechniken“ und/oder mehrjährige Erfahrung im Vertrieb/im Einkauf/in Verhandlungssituationen mit Kunden und Kundinnen

Teilnehmende

Mitarbeitende aller Ebenen

Essenz

In diesem Training werden die Teilnehmer zum einen mit den Vorgehensweisen, Taktiken und „Spielchen“ von Kunden (z. B. Einkäufern) vertraut gemacht. Sie lernen, diese nicht nur zu durchschauen und damit umzugehen, sondern selbst funktionierende Strategien und Techniken für ihren Verhandlungserfolg zu entwickeln.

Zusätzlich wird der eigene Werkzeugkoffer zum Verhandeln mit zahlreichen, bewährten Tipps aus der Vertriebspraxis gefüllt, um erfolgreich(er) zu verhandeln und zu den gewünschten Abschlüssen zu kommen.

Methodik

Trainerinput, Gruppenarbeit, Präsentation, Feedback, Einzelarbeit, Gruppenarbeit, Kurzübungen

Psychologische Aspekte in Verhandlungen

- Zuhören (können)
- Wahrnehmung & Interpretation
- Reaktionsmuster unter Stress
- Die Erwartungshaltung der Kunden

Taktiken der Kunden in Verhandlungen

- Rhetorische Tricks & Taktiken erkennen und parieren
- Aktionistische Schachzüge und „Spielchen“ durchschauen und abwehren
- Vorwürfe, Verallgemeinerungen und Killerphrasen zurückweisen und nutzen
- Manipulative Verhandlungsführung/Umgang mit Tricks
- Special: Preisverteidigung/-argumentation

Strategien und Technik der Verhandlung

- Einsatz von Rhetorik
- Aktionistisch verhandeln
- Beeinflussung des Kunden (nicht unfair!)

Techniken strategisch gezielt einsetzen

- Das Verkaufs-/Verhandlungsgespräch strategisch führen
- Den gefüllten Werkzeugkoffer beim Kunden nutzen