

Methoden und Verhandlungstechniken der Verkäufer kennen und nutzen

- Workshop für Einkäufer

NEU

In allen Unternehmen werden Vertriebler regelmäßig und intensiv geschult. Dabei nehmen die Verhandlungsvorbereitung sowie die Methoden und Techniken der aktiven Verhandlungsführung ca. 80 % der Schulungsinhalte ein. Durch die Anlage und Pflege von detaillierten Kunden- und Persönlichkeitsprofilen werden Verkaufsgespräche akribisch vorbereitet. Der Einsatz von wissenschaftlich fundierten, erprobten Kommunikationsmodellen wird fortlaufend in verkaufsspezifischen Workshops eingeübt und weiterentwickelt. Spezielle ergebnisorientierte Fragetechniken erleichtern das Erreichen von nachhaltigen Verhandlungs- und somit Verkaufserfolgen.

Jeder Einkäufer sollte sich bei Verhandlungen mit seinen Lieferanten auf diese Verkaufsmethodik einstellen und mögliche Verkäufertricks und Bluffs frühzeitig erkennen und ihnen entgegenwirken.

Um mit dem Verkäufer auf Augenhöhe verhandeln zu können, empfiehlt es sich für den Einkäufer aber auch, solche erfolgreiche Kommunikationstechniken zu übernehmen und für die eigene Verhandlungsführung selbst zu nutzen. Dadurch werden Motivation, Gesprächsstrategien, Verkaufstaktiken und Manipulationsversuche des Verkäufers leicht erkennbar. Seiner Fragetechnik und Verhandlungsrhetorik kann der Einkäufer professionell begegnen.

Sie sind

Fach- oder Führungskraft im Einkauf oder müssen in anderen betrieblichen Funktionen mit Verkäufern verhandeln.

Ihr Nutzen

Durch die Multiple Perspective-Method[®] lernen Sie die Motive, Strategien, Kommunikationsmodelle und Verhandlungstechniken der Verkäufer zu erkennen und für sich zu nutzen. Sie bewegen sich gekonnt zwischen der Vertriebs- und Einkaufswelt und beherrschen eine nutzenorientierte, durchsetzungsfähige Verhandlungsführung.

Referent

Dipl.-Kaufmann **W. Werner** ist Trainer und Unternehmensberater mit den Schwerpunkten Einkaufsstrategien und Prozessoptimierung. Er verfügt über langjährige Praxiserfahrung im Einkaufs- und Vertriebsmanagement.

Teilnehmerinnen

Maximal 12 Personen

Inhalt

1. Verständnisvorfeld Vertrieb und Einkauf

- 1.1 Bedeutungssensibilisierung
- 1.2 Der anspruchsvolle Kunde
- 1.3 Die Vertriebsthese - Basis des Kundenmanagements

2. Das moderne Vertriebsmanagement

- 2.1 Genereller Praxisansatz
- 2.2 Definitionsbeispiele des Vertriebsmanagements
- 2.3 Die Typen der Vertriebler und ihre Denke

3. Verhandlungsführung des Vertriebs und das Einkaufsagieren

- 3.1 Was ist eine Verhandlung?
- 3.2 Was ist ein Verhandlungserfolg?
- 3.3 Gründe und Motive für Verhandlungen
- 3.4 Das HARVARD-Prinzip
- 3.5 Ziele erfolgreichen Verhandeln
- 3.6 Kommunikation als Basis

4. Aufbau und Struktur von Verhandlungen

- 4.1 Der Verhandlungsprozess und dessen Phasen
- 4.2 Vorbereitung einer Verhandlung (inkl. Informationsfelder und Vorgehen)
- 4.3 Durchführung einer Verhandlung (inkl. Kurz-Rollenspiele / Gekonnte Ein- und Vorwandbehandlung / Ausgewählte Schlagfertigkeitstechniken / Professioneller Umgang mit Manipulationen)
- 4.4 Nach einer Verhandlung

5. Erfolgreiche Harvard-Verhandlungstechniken für Einkäufer

- 5.1 Sich einstellen – Auf den Partner wirken
- 5.3 Zuhören – verstehen – einwirken
- 5.4 Wer fragt – führt!
- 5.5 Die Sprache richtig eingesetzt – Überzeugend reden!
- 5.6 Den Körper verstehen und einsetzen – Die Körpersprache

Termine und Orte

- | | | |
|--------------|----------------|---------------------|
| 04.–05.12.17 | Ratingen | → VA.-Nr.: 52176086 |
| 16.–17.04.18 | Stuttgart | → VA.-Nr.: 52186085 |
| 05.–06.11.18 | Frankfurt/Main | → VA.-Nr.: 52186086 |

Uhrzeiten

1. Tag: 10.00 – ca. 17.30 Uhr
2. Tag: 09.00 – ca. 16.30 Uhr

Teilnehmergebühren (jeweils zzgl. MwSt.)

- 960,- EURO Frühbuchergebühr (bis 42 Tage vor Beginn)
- 1.200,- EURO Standardgebühr
- 600,- EURO Kleingruppengebühr ab dem 2. Teilnehmer gemäß Anmeldebedingungen (siehe Seite 71)