

KLAUS SCHEIN

Sales Performance Consulting

KOMMUNIKATION



Verhandlungsführung

Verhandlungsführung

Verhandlungen planen – gezielt führen – erfolgreich abschließen

Seminarziele

Nach diesem Seminar können Sie besser als bisher Verhandlungen nach dem WIN/WIN-Prinzip führen und erfolgreich abschließen. Sie lernen, wie man fair und zielorientiert verhandelt mit dem Ziel, dass beide Verhandlungspartner mit dem Ergebnis zufrieden sind.

Zielgruppe

Führungskräfte, Projektleiter, Teamleiter, Mitarbeiter die Verhandlungen führen oder begleiten.

Folgende Fragen werden in dem Seminar beantwortet:

- Wie bereite ich mich auf Verhandlungen vor?
- Wie setze ich realistische Verhandlungsziele?
- Wie schaffe ich eine gute Gesprächsatmosphäre?
- Wie übernehme ich die Gesprächsführung?
- Wie formuliere ich meine Argumente zur Begründung meines Standpunktes?
- Wie vertrete ich meinen Standpunkt mit der nötigen Beharrlichkeit?
- Wie reagiere ich auf die Argumente des Verhandlungspartners?
- Wie erkenne ich unfaire Dialektik?
- Wie verhalte ich mich bei Konflikten und Konfrontationen?

Ihr persönlicher Nutzen:

- Sie lernen, wie man aus Konzessionen Siege macht.
- Sie lernen, Ihren Standpunkt auf der Sachebene durch Fakten und Argumente überzeugend zu vertreten.
- Sie lernen, sich auf unterschiedliche Persönlichkeiten und Orientierungen einzustellen.

- Sie lernen, Ihre Ziele beharrlich zu verfolgen.

Inhalte:

- Verhandlungskonzepte: Harvard-Konzept / Win/Win-Prinzip.
- Vorbereitung und Zielsetzung: Auswahl der eigenen Verhandlungsstrategie auf der Basis möglicher Strategien des Verhandlungspartners / WIN/WIN-Ziele definieren.
- Phasen der Verhandlung: Gesprächseröffnung / Zielsetzung / Informationsaustausch / Diskussion / WIN/WIN-Entscheidung herbeiführen / Umsetzungsplanung.
- Gesprächsführung mit mehreren Verhandlungspartnern: Differenzierung der Rollen / Analyse der Haltungen und individueller Ziele / Nutzen für alle Partner.
- Konflikte in Verhandlungen: Einwand-Behandlung / Umgang mit „Killerphrasen“ / Wie reagiere ich auf unfaire Verhandlungstaktiken? / Wie führe ich eine Diskussion aus der „Sackgasse“.

Methodik:

Vortrag, Einzel- und Gruppenarbeit, Videoaufzeichnungen und Feedback

Für weitere Informationen sowie für die Beantwortung Ihrer Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

KLAUS SCHEIN

Sales Performance Consulting

www.klausschein.de

Klaus Schein ist Unternehmensberater, Trainer und Coach im Bereich Marketing und Vertrieb mit den Schwerpunkten: Strategische Vertriebssteuerung, Entwicklung von Verkaufsstrategien, Key Account Management und strategisches Verkaufen auf der Management-Ebene. Er hat Best-Practice-Verkaufsstrategien in seiner 12-jährigen Marketing- und Vertriebs Erfahrung bei internationalen Unternehmen wie HP, GE, Westinghouse und Rockwell-Automation kennen gelernt und entwickelt seit 14 Jahren passgenaue Strategien für den Mittelstand und für Konzerne mit dem Ziel, die Vertriebsperformance des gesamten Teams kontinuierlich zu verbessern.