

Aktive Verhandlungssteuerung

„Wer ist denn eigentlich der Kunde?“ Wenn Sie sich diese Frage nach einem Gespräch, was vom Verkäufer dominiert wurde stellen, sollten Sie lernen eine Verhandlung aktiv zu steuern. Richtig verhandeln gehört zu den wichtigsten Fähigkeiten im Geschäftsleben. Es gibt keine andere Fertigkeit, die Ihnen soviel hilft, bessere Ergebnisse zu erzielen...

ZIELE

- Überprüfen der eigenen Verhandlungsstrategien
- Einschätzen des Verhandlungsverhaltens des Lieferanten
- Kennen lernen von erfolgreichen Verhandlungsstrategien
- Erlangen von mehr Sicherheit in Verhandlungen
- Erreichen der Verhandlungsziele

INHALTE

- Verhandlungsvorbereitung: Achtung Stolperstein
- Erfolgsversprechende Gesprächssteuerung
- Verbale und nonverbale Beeinflussungsmöglichkeiten
- Wirksame Statements in Mehr-Personen-Verhandlungen
- Konfliktsituationen meistern
- Manipulationsversuche aufdecken und geschickt nutzen
- Eigene Verhandlungsstärken ausbauen
- Der Rote Faden in der Verhandlung
- Abschlussphase und Ergebnissicherung
- Win-Win Situation durch das Harvard Prinzip