

Strategische Verhandlungsführung

„Der Einkäufer war aber echt ein Profi...!“ Konzerne schulen ihre Buying-Teams exzellent, das Geschäft mit den Großkunden ist heute für jedes Unternehmen lebensnotwendig. Stellen Sie Ihre Vertriebsmannschaft auf diese Key-Accounts ein, damit diese in Verhandlungen „auf Augenhöhe“ sind.

ZIELE

- Persönlichkeitsstruktur und individuelle Verhandlungsstile kennen
- Werkzeuge zur Konfliktreduktion bzw. Konfliktbewältigung im aggressiven Verhandlungsumfeld
- Persönliches Stärken-Management im Verhandlungsverlauf bewusst nutzen
- Steigerung der Verhandlungskompetenz in schwierigen Verkaufssituationen
- Mentale Voraussetzungen der Verhandlungsführung

INHALTE

- Der Einfluss von Macht auf den Verhandlungsverlauf
- Vorstellen und Nutzen des Harvard-Verhandlungskonzeptes
- Verhandeln im Spannungsfeld von Kooperation und Konfrontation
- Verläufe von Verhandlungssituationen analysieren
- Merkmale von Verhandlungsabläufen/-phasen
- Methoden einer professionellen Verhandlungsführung
- Entwicklung einer persönlichen Verhandlungstechnik auf Basis eines „Face to Face“-Trainings
- Verhandlungsfallen erfolgreich begegnen
- Kommunikationsübungen zu Verhandlungssituationen mit einem, zwei oder mehreren Gesprächspartnern