

SI-VT-006-2-10 Effektive Verhandlungstechniken**SEMINARBESCHREIBUNG**

Verhandlungen im Vertrieb enden oft im Preiskampf statt in tragfähigen Win-Win-Lösungen. Sie lernen systematische Verhandlungstechniken für professionelle Gesprächsführung, die Kundenbeziehungen stärkt statt belastet. Das Harvard-Konzept befähigt Sie, sachbezogen zu verhandeln ohne emotionale Eskalation. Körpersprache, Fragetechniken und aktives Zuhören setzen Sie gezielt ein für überzeugende Argumentation. Verhandlungspuffer planen Sie realistisch, BATNA entwickeln Sie als sichere Rückfallposition. Schwierige Verhandlungssituationen meistern Sie durch strukturierte Vorbereitung und flexible Gesprächsführung, während Sie Kundenbindung langfristig aufbauen statt kurzfristig Abschlüsse zu erzwingen.

Verhandlungstraining für Vertrieb und Außendienst

Professionelle Verhandlungsführung unterscheidet erfolgreiche Vertriebsmitarbeiter von durchschnittlichen. Sie analysieren Verhandlungspartner systematisch und entwickeln zielführende Strategien basierend auf deren Bedürfnissen und Rahmenbedingungen. Die Harvard-Methode trennt Person und Sache für konstruktive Lösungsfindung ohne Gesichtsverlust. Verhandlungsziele definieren Sie messbar mit realistischen Mindest- und Maximalzielen, die Flexibilität in der Gesprächsführung ermöglichen. Nutzen-Argumentation ersetzt die klassische Preis-Argumentation durch wertorientierte Kommunikation. Rhetorische Kompetenz und nonverbale Kommunikation verstärken Ihre Position nachhaltig, während Sie Einwände konstruktiv behandeln statt abzuwehren.

SEMINARINHALTE**Harvard-Konzept für Win-Win-Verhandlungen**

- > Sachbezogene Verhandlung statt Positionskampf
- > Person und Sache trennen für konstruktive Lösungen
- > Interessen statt Positionen verhandeln
- > Objektive Kriterien für faire Lösungen nutzen
- > BATNA entwickeln als sichere Verhandlungsalternative

Verhandlungen systematisch vorbereiten

- > Verhandlungsziele messbar definieren mit Min/Max-Rahmen
- > Verhandlungspartner analysieren: Bedürfnisse und Motive
- > Verhandlungspuffer realistisch einplanen
- > Argumentationskette aufbauen statt spontan reagieren
- > Worst-Case-Szenarien durchspielen für Souveränität

Verhandlungstechniken professionell einsetzen

- > Nutzen-Argumentation statt Preis-Diskussion
- > Fragetechniken für Bedarfsermittlung nutzen
- > Aktives Zuhören für Verständnis und Vertrauen
- > Körpersprache bewusst einsetzen und lesen
- > Einwände konstruktiv behandeln ohne Abwehr

UNSERE SEMINARMETHODEN

	 Öffentliches Seminar	 Individual Seminar	 Inhouse Seminar
Dauer	2 Tage	1 Tag	Nach Absprache
Teilnehmerkreis	Offene Gruppe	Einzelcoaching	Firmenschulung
Garantierte Durchführung*	✓	✓	✓
Bundesweit verfügbar	✓	✓	✓
Monatlich buchbar	✓	✓	✓
Personalisiertes Zertifikat	✓	✓	✓
Mittags- und Pausenverpflegung vor Ort	✓	✓	
Professionelle Seminarunterlagen	✓	✓	✓
Bei Ihnen vor Ort (optional ohne Aufpreis)		✓	✓
Berücksichtigung Ihres Wunschtermins		✓	✓
Persönliches Vorgespräch zum Dozenten		✓	✓
Schwerpunkt liegt auf Ihrer Branche		✓	✓
Individuelle Seminarinhalte		✓	✓
Höchste Diskretion und Datenschutz		✓	✓
Persönliche Nachbetreuung		✓	✓
Einplanung Ihrer Vorgaben zur Seminardauer			✓

* Wir garantieren eine Durchführung unserer öffentlichen Seminare bereits ab einer Mindestteilnehmerzahl von 2 Personen. Nähere Informationen zu den kommenden Garantieterminen erhalten Sie nach Auswahl des Ortes.

> Öffentliche Seminare / 1.450,00 € netto zzgl. MwSt.

Große Auswahl praxisnaher Themen im gesamten Bundesgebiet

Ideal geeignet für mehrere Mitarbeiter eines Unternehmens, sowie für Privatkunden, die sich selektiv weiterbilden möchten. Ihnen stehen monatlich **über 160 Seminare an 12 Lernumgebungen** im gesamten Bundesgebiet zur Auswahl.

> Individuelle Seminare / 1.450,00 € netto zzgl. MwSt.

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität im Einzelcoaching

Unsere wirksamste Lernform, weil der **Fokus an beiden Seminartagen ganz bei Ihnen liegt** – bei Ihren Themen, Zielen und individuellen Fragen. Gemeinsam mit Ihrer Dozentin oder Ihrem Dozenten gestalten Sie ein Seminar, das exakt auf Ihre Situation zugeschnitten ist. Sie entscheiden **selbst, wann und wo** das Seminar stattfindet – in Ihrer vertrauten Umgebung oder online.

> Inhouse-Seminare / Preis auf Anfrage

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität für Ihr Unternehmen

Optimal für Unternehmen, die ihren Mitarbeiter:innen gezielte und passgenaue Trainings ermöglichen möchten. Behandelt werden ausschließlich Themen, die im Vorfeld gemeinsam mit Ihnen abgestimmt werden. Jedes Angebot wird **individuell auf die Ziele und Anforderungen Ihres Unternehmens zugeschnitten und kalkuliert**.

Falls Sie Fragen haben oder weitere Informationen Wünschen zögern Sie nicht uns zu kontaktieren.

Telefon: +49 (0)89 89559805

Telefax: +49 (0)89 87577306

eMail: kontakt@SEMINAR-INSTITUT.de

www.seminar-institut.de