

SI-EL-VT-006-3-1 Effektive Verhandlungstechniken**SEMINARBESCHREIBUNG**

Virtuelle Vertriebsgespräche stellen besondere Herausforderungen – technische Hürden erschweren Kommunikation, Körpersprache ist nur eingeschränkt sichtbar, und Vertrauensaufbau dauert über Videocalls länger als im persönlichen Kontakt. Sie lernen systematische Verhandlungstechniken für erfolgreiche Remote-Verhandlungen – von optimaler Vorbereitung virtueller Kundengespräche über Analyse digitaler Körpersignale bis hin zu Eskalationsprävention in Videokonferenzen. Das Harvard-Konzept befähigt Sie, auch bei technischen Störungen souverän zu bleiben und konstruktive Lösungen zu erarbeiten. Fragetechniken zur Remote-Bedarfsermittlung, Videokonferenz-Psychologie und digitale Nutzenargumentation setzen Sie gezielt ein für überzeugende Remote-Verkaufsgespräche.

Verhandlungstraining für virtuelle Verkaufsgespräche

Professionelle Remote-Verhandlungsführung erfordert adaptierte Techniken für digitale Kundenkommunikation. Sie analysieren Besonderheiten virtueller Verhandlungen systematisch und entwickeln zielführende Strategien für Videokonferenz-basierte Verkaufsgespräche. Die Harvard-Methode wird konsequent auf digitalen Kontext angepasst – Sie lernen, trotz räumlicher Distanz Vertrauen aufzubauen und Win-Win-Situationen zu schaffen. Verhandlungsziele definieren Sie messbar mit realistischen Mindest- und Maximalzielen für Remote-Gespräche. Digitale Nutzen-Argumentation ersetzt klassische Preis-Argumentation durch wertorientierte Screen-Sharing-Präsentationen. Rhetorische Kompetenz vor der Kamera und Analyse nonverbaler Signale in Videokonferenzen verstärken Ihre Position nachhaltig.

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

- > Sachbezogene Verhandlung trotz räumlicher Distanz
- > Person und Sache in Videokonferenzen trennen
- > Interessen statt Positionen remote verhandeln
- > Objektive Kriterien digital visualisieren
- > BATNA für virtuelle Verhandlungen entwickeln

Virtuelle Verhandlungen systematisch vorbereiten

- > Online-Meeting-Tools für professionelle Verhandlungen konfigurieren
- > Digitale Präsentationsunterlagen für Nutzenargumentation
- > Technische Backup-Szenarien planen
- > Remote-Käuferprofile erstellen und digitale Touchpoints analysieren
- > Virtuelle Phasenmodelle der Verhandlung umsetzen

Remote-Verhandlungstechniken professionell einsetzen

- > Digitale Nutzen-Argumentation durch Screen-Sharing
- > Fragetechniken für Remote-Bedarfsermittlung nutzen
- > Aktives Zuhören trotz Audio-Verzögerung
- > Körpersprache vor der Kamera bewusst einsetzen
- > Einwände in Videokonferenzen konstruktiv behandeln

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 / 1.050,00 € 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 / 1.050,00 € 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