

SI-EL-VT-006-2-1 Effektive Verhandlungstechniken

SEMINARBESCHREIBUNG

Professionelle Verhandlungsführung entscheidet über Erfolg im Vertrieb. Sie lernen, Verhandlungen systematisch vorzubereiten, sachlich zu argumentieren und dabei emotionale Distanz zu wahren. Der Harvard-Ansatz bildet die Grundlage für Win-Win-Verhandlungen, bei denen beide Seiten profitieren. Statt in Preiskämpfe zu verfallen, entwickeln Sie Strategien für konstruktive Lösungen. Körpersprache, Fragetechniken und aktives Zuhören setzen Sie gezielt ein, um Ihre Verhandlungsposition zu stärken – auch in virtuellen Formaten.

Verhandlungstechniken für Vertrieb und Außendienst

Sie erwerben praktische Werkzeuge für die Vorbereitung und Durchführung erfolgreicher Verhandlungen. Für schwierige Situationen entwickeln Sie Deeskalationsstrategien, die Konflikte entschärfen, bevor sie eskalieren. Nutzen-Argumentation wenden Sie an, um Kunden zu überzeugen ohne Druck aufzubauen. Nach dem Seminar verhandeln Sie selbstsicher, erreichen bessere Ergebnisse und wahren dabei langfristige Kundenbeziehungen. Vom ersten Gespräch bis zum Vertragsabschluss führen Sie Verhandlungen strukturiert und erfolgreich.

SEMINARINHALTE

Grundlagen der Verhandlungsführung

- > Körpersprache und nonverbale Signale richtig deuten
- > Distanzonen im Verhandlungsgespräch nutzen
- > Kommunikationsmuster erkennen und gezielt einsetzen
- > Eigene Verhandlungsposition systematisch stärken

Verhandlungen vorbereiten und strukturieren

- > Verhandlungsziele klar definieren und priorisieren
- > Verhandlungspartner analysieren und verstehen
- > Verhandlungspuffer einplanen und flexibel bleiben
- > BATNA entwickeln als Alternative zur Einigung

Verhandlungstechniken in der Praxis

- > Harvard-Ansatz für Win-Win-Verhandlungen anwenden
- > Nutzen-Argumentation statt Preisfokus einsetzen
- > Fragetechniken für tiefere Kundenbedürfnisse
- > Aktives Zuhören zur Vertrauensbildung nutzen

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.

| SEMINARGEBÜHR

> 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