



KreuzerTraining

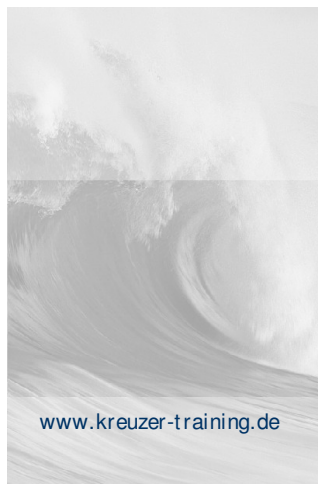
COACHING | BERATUNG

TRAINING

Erfolgsfaktor Vertrieb

Sicher und erfolgreich verhandeln

2-tägiges Verhandlungstraining



www.kreuzer-training.de

Sachgerecht und interessengeleitet verhandeln, die Dynamik des Gebens und Nehmens leben

Erfolgreiches Verhandeln und der erfolgsorientierte Umgang mit Einwänden ist zum einen eine Frage der richtigen Einstellung. Zum anderen ist ein ausgeprägtes Selbstbewusstsein (gefestigte Persönlichkeit) erforderlich, die Kenntnis von Verhandlungsstrategien und –taktiken und deren sichere Anwendung. Partnerschaftliches Verhandeln bedeutet, mit dem Verhandlungspartner auf Augenhöhe zu sein.

Durch dieses Verhandlungstraining wird die natürliche Autorität und Persönlichkeit der Teilnehmer weiter entwickelt und gefestigt, damit sie künftig Einwände verkaufsorientiert bearbeiten und Verhandlungen sicher und lösungsorientiert führen. Sie sind dann in der Lage, sich auf die unterschiedlichen Kundentypen einzustellen und effektiv zu interagieren. In schwierigen Situationen entwickeln sie die erforderliche Geduld und Ausdauer. Sie leben die verschiedenen Rollen mit einer hohen Verhaltensflexibilität: Sie sind offen, einfühlsam, kreativ, fair, selbstsicher und durchsetzungsfähig. Sie wissen welche Strategien und Verhaltensweisen wann wirksam sind, um somit für beide Seiten ideale Ergebnisse zu erzielen. Ihr wichtigstes Ziel ist es, Win-Win-Situationen für eine dauerhafte Geschäftsbeziehung zu schaffen.



Die Teilnehmer werden...

- ihre Kommunikationsfähigkeit und Verhandlungskompetenz weiter steigern.
- eine hohe Selbstakzeptanz und daraus das nötige Selbstvertrauen entwickeln.
- bewusste und unbewusste Signale der Kunden erkennen und lösungsorientiert nutzen.
- eine hohe Verhaltensflexibilität besitzen, um sich situativ auf die unterschiedlichen Anforderungen einstellen zu können.
- lösungsorientiert denken und Entscheidungsalternativen mit Wahlmöglichkeiten entwickeln.
- schwierige Situationen aushalten, dabei Geduld und Ausdauer entwickeln.
- ein Bewusstsein dafür entwickeln, dass negative Emotionen vorwiegend durch die eigenen Gedanken entstehen und nicht zielführende Gedanken in zielführende wandeln, um daraus das richtige Verhalten zu leben.
- Einwände und Widerstände des Verhandlungspartners erfolgsorientiert nutzen, wirksam und partnerzentriert argumentieren.
- Sympathie und Vertrauen aufbauen und vertiefen - Beziehungsmanagement auf hohem Niveau leben.
- Menschen und ihre Interessen getrennt behandeln.
- Verhandlungstaktiken und Verhandlungsstrategien erkennen lernen, um sich in Gesprächen darauf einstellen zu können.
- konsequent in der Sache bleiben, dabei offen und fair agieren.
- die Interessen des Kunden eruieren und mit ihm gemeinsam Lösungen entwickeln.
- Stimme, Sprache und Körpersprache wirksam einsetzen.





Trainingsinhalte

Sicher und erfolgreich verhandeln - Einwände verkaufsorientiert wandeln

KreuzerTraining

Schärfen der Wahrnehmung, den Kunden verstehen

- *Kalibrieren: Entwickeln einer klaren und scharfen Wahrnehmung*

Für ziel- und erfolgsorientierte Verhandlungen ist eine feine, saubere Wahrnehmung die Basis, um sich auf den Kunden einstellen zu können.

Die Teilnehmer lernen ihre Wahrnehmungsfähigkeit auf den visuellen und auditiven Kanälen zu schärfen und die nonverbalen Informationen des Kunden klar zu erkennen. Welche Informationen sendet der Kunde wirklich aus und wie können diese zielführend genutzt werden? Sie lernen die versteckten Ja-/Nein-Signale des Kunden wahrzunehmen und diese konsequent in ihre Taktiken und Strategien einzubauen.

Reiz-Reaktions-Muster

- *Kalibrierte Schleifen*

Durch unbewusste Reiz-Reaktions-Muster werden speziell in schwierigen Kundengesprächen oft kritische Situationen erzeugt, die das Selbstbewusstsein mindern und einen erfolgreichen Geschäftsabschluss verhindern.

Die Teilnehmer lernen Reiz-Reaktions-Muster zu erkennen, sie zu unterbrechen und somit eine wichtige Plattform für ein lösungs- und erfolgsorientiertes Gespräch zu schaffen.

Von der Selbstakzeptanz zur souveränen Selbstsicherheit

- *Selbstakzeptanz und die darauf aufbauende angemessene Selbstsicherheit sind die Basis für kompetentes Verhandeln*

Die Teilnehmer lernen welche unangemessenen Denkmuster bei Verhandlungen zu einem unangemessenen und somit Erfolg verhindernden Verhalten führen und wie sie diese verändern können, um schwierige Gespräche künftig professionell zu führen. Ist die Selbstakzeptanz nicht gegeben, dann nützen alle Verhandlungsstrategien nichts.

Kompetent wirken; nonverbal die Basis für Sicherheit erzeugen

- *Mit dem Brustton der Überzeugung und einer offenen und sicheren Körpersprache kompetent und vertrauensvoll wirken*

Die Teilnehmer lernen wie sie mit Stimme, Gestik, Mimik und Körperausdruck den Inhalt der Kommunikation so verpacken können, dass er beim Kunden kompetent ankommt. Kompetenz wird nur zu einem sehr geringen Anteil mit dem was gesagt wird vermittelt. Der größte Anteil wird mit dem wie es gesagt wird vermittelt. Gerade bei schwierigen Kundengesprächen

ist dies ein wichtiger Baustein zum Erfolg - oft der Unterschied, der den Unterschied macht.

Komplementäre Beziehungsgestaltung

- *Die Selbstdarstellungspläne schwieriger Kunden zu erkennen ist eine wichtige Voraussetzung für den dauerhaften Geschäftserfolg*

Die Teilnehmer lernen wie sie bei den Gesprächspartnern, die taktieren und blockieren, eine positive Verhaltensänderung herbeiführen. Erst dann können gemeinsame Lösungs- und Entscheidungsalternativen entwickelt werden.

Mit lösungsorientierten Fragen den Aufmerksamkeitsfokus des Gesprächspartners ziieldienlich lenken

- *Mit hypnotischen Sprachmustern und lösungsorientierten Fragen führen bedeutet, die Richtung der Gedanken des Kunden erfolgsorientiert zu lenken*

Die Teilnehmer erlernen lösungsorientierte Fragetechniken und hypnotische Sprachmuster, die den Kunden von der Problemorientierung zur Lösungsorientierung führen.

Die Situation aus verschiedenen Blickwinkeln betrachten

- *In der Gesprächsvorbereitung, während des Gesprächs und in der Nachbereitung verschiedene Blickwinkel einnehmen*

Die Teilnehmer lernen das Modell der drei Wahrnehmungsebenen kennen und wie es anzuwenden ist. Durch diese zirkuläre Betrachtungsweise, aus Sicht des Verkäufers, Kunden und Verhandlungscoachs ergeben sich intelligente Lösungsalternativen.

Widerstände und Einwände wandeln, lösungsorientiert und zielführend argumentieren

- *Unsicherheiten des Kunden offen und überzeugend beantworten und zu einer gemeinsamen Entscheidungsalternativen führen*

Die Teilnehmer lernen wie Widerstände und Einwände lösungsorientiert genutzt werden und wie man sie zur Vertiefung der Vertrauensebenen und zur Entscheidungsfindung nutzt. Zustimmungssignale werden aus den Widerständen/Einwänden gefiltert und für einen weiteren Schritt zur Entscheidung genutzt. Sie erlernen die lösungsorientierte Einwandsbehandlung in 9 Schritten und die Methode des Reframings.





Verhandlungstaktiken und Verhandlungsstrategien

- *Manche Kunden versuchen sich durch Taktiken und Strategien einseitige Vorteile in der Geschäftsbeziehung zu verschaffen*

Die Teilnehmer lernen welche Verhandlungstaktiken und Verhandlungsstrategien die Gesprächspartner anwenden und welche Absichten dahinter stehen. Sie lernen sie zu erkennen und wie sie erfolgsorientiert damit umgehen.

Offen und fair verhandeln, mit dem Verhandlungspartner Win-Win-Lösungen erarbeiten und vereinbaren

- *Das Harvard-Konzept: Die Philosophie lautet - Hart in der Sache, sanft zu den Personen. Die vier Prinzipien: Sachbezogen diskutieren – Interessen abwägen – Optionen suchen – Beweise erbringen. Die vier Eckpfeiler Mensch – Interesse – Möglichkeiten – Kriterien*
- *Verhandlungen strukturiert und strategisch vorbereiten*
- *6 Stufen des erfolgreichen Verhandeln*
- *Erfolgreich verhandeln mit dominanten Verhandlungspartnern*
- *Mein persönlicher Verhandlungs-Coach, Perspektivenwechsel im Gespräch*

Praxisübungen/Fallbeispiele, die im Vorfeld des Trainings von den Teilnehmern eingereicht werden

- *Das Wissen in Übungen integrieren und reflektieren*

Oft erscheint den Teilnehmern das Gelernte einfach und logisch und die praktische Anwendung wird unterschätzt. In den Praxisübungen wird jetzt das gelernte Wissen integriert und reflektiert.



Zielgruppe

- Verkaufsleiter
- Key Account
- Verkäufer mit einigen Jahren Verkaufserfahrung
- Unternehmer und Geschäftsführer
- Einkäufer

Trainingsmethodik

Die Trainingsinhalte werden vom Trainer erklärt und demonstriert. Durch Üben in Kleingruppen werden alle Elemente von der Wissens- in die Verhaltensebene integriert. Es werden Techniken aus der Verkaufsrhetorik, Verkaufspsychologie, REVT, NLP genutzt. Die langjährige praktische Verkaufs- und Verhandlungserfahrung des Trainers fließt maßgeblich mit ein.

Termine/Zeiten

Zweitätiges Training am: 21. und 22. Oktober 2010
von: 9 bis 17 Uhr, inkl. Kaffee- und Mittagspause
in: Wiesbaden am Kureck, Wilhelmstraße 62
Kosten pro Person: 660,- € zzgl. MwSt.
max. Gruppengröße: 9 Teilnehmer

KreuzerTraining

Wilhelmstraße 62
65183 Wiesbaden

Telefon 0611 – 360 1991
Telefax 0611 – 360 2094
info@kreuzer-training.de
www.kreuzer-training.de

Partner der Messe München
www.messeauftrittsberatung.de



Mitglied im



Faxanmeldung 0611 – 3602094



Hiermit melde ich mich zum Training „Sicher und erfolgreich verhandeln“ verbindlich an.

KreuzerTraining

Vorname, Name: _____

Firma: _____

Position: _____

Anschrift: _____

Telefon, Fax, e-mail: _____

Datum: _____

Unterschrift: _____

Termin:	21. + 22.10. 2010	Trainingsort:	KreuzerTraining Wilhelmstraße 62 65183 Wiesbaden
Anmeldeschluss:	15.10.2010	Trainingskosten:	660,- € + MwSt./pro Teilnehmer
		Trainingszeiten:	9.00 - 17.00 Uhr

Teilnahmebedingungen

Die Trainingskosten sind sofort nach Rechnungsstellung ohne Abzug zahlbar. Im Betrag sind Trainings-Dokumentation und Zertifikat sowie Getränke im Seminarraum enthalten.

Bei Abmeldung nach Anmeldeschluss oder Abwesenheit während des Trainings sind die kompletten Trainingskosten zu bezahlen.

Sollten wir gezwungen sein das Training abzusagen, zahlen wir Ihnen den vollen Rechnungsbetrag zurück. Weitere Ansprüche können nicht geltend gemacht werden.