

GESPRÄCHS- UND VERHANDLUNGSFÜHRUNG

Bis hier hin – aber nicht weiter!

3.4 Einwandbehandlung und Preisverhandlung für VerkäuferInnen in 2 Tagen

Offenes Training mit Webinar vorab

Zielgruppe	Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus den Bereichen Verkauf und Vertrieb, die Verhandlungen mit Kunden führen.
Seminarziele / Lernziel	Welche Preiserhöhung ist fair? Wo ziehen Sie die Reißleine? Wie gehen Sie in Preisverhandlungen und wie gehen Sie mit „Killerphrasen“ um? Wie schaffen Sie auch in komplizierten Situationen eine sympathische Gesprächsatmosphäre? Werden Sie zum „Ich-Botschafter“ und punkten Sie mit Einfühlungsvermögen und Zielorientierung!
Seminarinhalte	<p><u>Seminartag 1</u></p> <p>Was heißt Verhandeln?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Grundregeln zu jeder Verhandlung • Generelle Ziele von Verhandlungen <p>Die Verhandlungsvorbereitung</p> <p>Die FACTOR 4 – ZIP-Methode zur Verhandlungsvorbereitung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Welche Ziele gibt es? • Wie kann eine Vorbereitungs-Checkliste genutzt werden? • Faktoren einer Verhandlung: Was führt zum Erfolg, wann scheitern Verhandlungen? • Das ganzheitliche Verhandeln: Ein neuer Ansatz für Verkäufer! <p>Grundlagen logischer Argumentation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dialektischer Aufbau von Argumenten • Wie funktionieren gute Argumente? • Argumente systematisch und überzeugend formulieren • Logische Beweisführung • Emotional vs. Sachlich <p>Preiserhöhungen erkennen und abwehren</p> <ul style="list-style-type: none"> • Die Methoden der Lieferanten zur Preiserhöhung • Typische Argumente und ihre Abwehr • Versteckte Preiserhöhungen erkennen und darauf reagieren • Frühzeitig Preiserhöhungen antizipieren und Abwehrstrategien erarbeiten <p>Preiserhöhungen entkräften</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wie entstehen Verkaufspreise? • Wie erkennt man unberechtigte/überhöhte Forderungen? • Umgang mit Marktmacht • Open Book – So legt der Verkäufer seine Zahlen offen • Mögliche Quellen, Daten und Methoden <p><u>Seminartag 2</u></p> <p>Argumentationsstrategien</p> <ul style="list-style-type: none"> • Typische Argumente und Tricks der Verkäufer • Argumente antizipieren, entkräften und kontern • Die richtige Argumentationsbasis für den Einkauf • Schmerzgrenzen ausloten • Einfühlungsvermögen vs. Durchsetzungskraft • Umgang mit Ausweichmanövern, Einwänden und Vorwänden • Unfaire Dialektik kontern

	<p>Mit wirksamen Argumenten überzeugen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kooperation und Konfrontation • Mit Konfliktsituationen umgehen • Fragen und Forderungen richtig formulieren • Die Wirkung von Argumenten verstärken • Argumentationsketten aufbauen • Die rote Linie finden und beibehalten • Lösungen entwickeln und anbieten • Sprache und Wortwahl optimieren <p>In die Offensive: Preissenkungen einfordern</p> <ul style="list-style-type: none"> • Anfragetechnik: Wettbewerbsdruck steigern • Den Zeitpunkt für eine Preissenkung erkennen und nutzen • Zielpreise und Preisuntergrenzen festlegen • Wie weit kann/muss der Lieferant die Preise senken? • Forderungen für Preissenkungen faktenbasiert begründen 																								
<p>Methoden</p>	<p>Impulsvorträge im Plenum, Übungen, Trainieren in generischen Gesprächssituationen, Gruppenarbeiten, ausführliche Feedbackrunden zu den Übungen.</p>																								
<p>Ausstattung und Unterlagen</p>	<p>Arbeiten Sie während des Trainings mit dem FACTOR 4-Learningbook - unserer für Sie entwickelten Lern- und Arbeitsunterlage für effektives und nachhaltiges Trainieren.</p> <p>Alle Übungsdateien und das Fotoprotokoll zum Training stellen wir Ihnen im FACTOR 4 Lernportal als Download zur Verfügung. Die Zugangsdaten zum Portal erhalten Sie mit den Trainingsunterlagen während der Veranstaltung.</p>																								
<p>Webinar vorab</p> 	<p>Als Vorab-Veranstaltung zum Training laden wir Sie zu einem 1-stündigen Webinar ein. Sie lernen den Trainer/die Trainerin kennen. Sie haben die Chance den anderen Seminarteilnehmer/innen schon einmal im virtuellen Raum zu begegnen. Stimmen Sie sich auf die Seminarinhalte ein und machen Sie schon bei den ersten kleinen Übungen zum Trainingsthema mit. Sie erhalten die Zugangsdaten zum Webinar mit Ihrer Buchungsbestätigung per eMail.</p> <p>Wir freuen uns darauf Sie mit dem Webinar <i>vorab</i> zum Training abzuholen!</p>																								
<p>Termine, Uhrzeiten & Ort</p>	<table border="0"> <tr> <td>Webinar:</td> <td>Dienstag, 20.03.2018</td> <td>08:30 – 09:30 Uhr</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Training:</td> <td>26. + 27.03.2018</td> <td>09:00 - 17.00 Uhr</td> <td>Köln</td> </tr> <tr> <td>Webinar:</td> <td>Montag, 04.06.2018</td> <td>10:00 – 11:00 Uhr</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Training:</td> <td>11. + 12.06.2018</td> <td>09:00 - 17.00 Uhr</td> <td>München</td> </tr> <tr> <td>Webinar:</td> <td>Montag, 01.10.2018</td> <td>09:00 – 10:00 Uhr</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Training:</td> <td>04. + 05.10.2018</td> <td>09:00 - 17.00 Uhr</td> <td>Raum Basel (CH)</td> </tr> </table>	Webinar:	Dienstag, 20.03.2018	08:30 – 09:30 Uhr		Training:	26. + 27.03.2018	09:00 - 17.00 Uhr	Köln	Webinar:	Montag, 04.06.2018	10:00 – 11:00 Uhr		Training:	11. + 12.06.2018	09:00 - 17.00 Uhr	München	Webinar:	Montag, 01.10.2018	09:00 – 10:00 Uhr		Training:	04. + 05.10.2018	09:00 - 17.00 Uhr	Raum Basel (CH)
Webinar:	Dienstag, 20.03.2018	08:30 – 09:30 Uhr																							
Training:	26. + 27.03.2018	09:00 - 17.00 Uhr	Köln																						
Webinar:	Montag, 04.06.2018	10:00 – 11:00 Uhr																							
Training:	11. + 12.06.2018	09:00 - 17.00 Uhr	München																						
Webinar:	Montag, 01.10.2018	09:00 – 10:00 Uhr																							
Training:	04. + 05.10.2018	09:00 - 17.00 Uhr	Raum Basel (CH)																						
<p>Kosten</p>	<p>897,- Euro (zzgl. MwSt.)</p> <p>Einschließlich Pausenverpflegung, FACTOR 4-Learningbook, Zugang zum FACTOR 4-Lernportal</p>																								
<p>Anmeldung</p>	 <p>FACTOR 4 Gesellschaft für Unternehmensberatung mbH Sabine Schreiter Telefon: + 49 7746 927 444 Telefax: + 49 7746 927 446 info@factor4.com</p>																								

