

KOMPAKTTRAINING | VERTRIEB & TECHNIK

ERFOLGREICHE GESPRÄCHS- UND VERHANDLUNGSFÜHRUNG

NUTZEN

Wurden Sie auch schon durch gute Argumente der Gegenseite überrascht und wussten nicht mehr weiter? Fallen Ihnen die besten Argumente auch immer erst nach einer Verhandlung ein? Führt die Gegenseite häufig die Verhandlung obwohl Sie es tun sollten – Sie wissen nur nicht wie Sie das „Ruder herumreißen“ können? Wundern Sie sich oft, warum Ihre Argumente „einfach nicht ziehen“? Dann sollten Sie dieses Kompakttraining besuchen: Sie lernen durch „Best-Practice“ Lerninhalte, praxisbezogene Übungen und Simulationen, wie sich Verhandlungsprofis auf Verhandlungen vorbereiten, Argumentationsstrategien auf Basis von starken Argumenten entwickeln und in Verhandlungen zielgerichtet und strukturiert ihre Ziele durchsetzen.

INHALTE

Vorbereitung von Verhandlungen

- Der 10-Punkte-Plan zur strategischen Vorbereitung von Verhandlungen.
- Zieldefinition & Zielanalyse: Formulieren von anspruchsvollen Verhandlungszielen und „Fall-Back“-Strategien.
- Wesentliche Verhandlungsstile und wann Sie sie anwenden sollten.
- Wie Sie schlagkräftige Argumentationsketten entwickeln und aufbauen.
- Welche eigentlichen Interessen hat der Gesprächspartner? Wie Sie diese identifizieren und in der Verhandlung nutzen, um Ihre Ziele durchzusetzen.
- CHECKLISTEN für die Verhandlungsvorbereitung.

Durchführung von Verhandlungen

- Die sechs Phasen einer Verhandlung.
- Die Macht der positiven Beziehung: Wie Sie Ihnen hilft Ihre Ziele zu erreichen und Sie damit „Feinde“ zu Freunden machen.
- Fragetechniken und schlagkräftige Methoden zur Einwandbehandlung.
- Wie Sie mit geschickten Gesprächsstrategien und Taktiken die Verhandlung führen und Schritt für Schritt Einsparungen erzielen.
- Wie Sie Ihre Körpersprache in Verhandlungen richtig einsetzen und auf die Körpersprache des Gesprächspartners richtig reagieren.
- Rhetorik und Dialektik in Verhandlungen: Wie Sie unnötige Provokationen vermeiden und Ihre Argumente überzeugend vermitteln.
- Wie Sie effektiv Argumentieren: Die fünf Teile eines Arguments.
- Die häufigsten Verhandlungsfehler und wie man sie vermeidet.

DAUER | PREIS

Eintägiges Inhouse-Training, 9:00h – ca. 18:00h | 1.980 EUR inkl. Schulungsunterlagen sowie Reise- und Übernachtungskosten.

ZIELGRUPPE

Vertriebsmitarbeiter, Vertriebsleiter, Projektleiter, Ingenieure, Techniker.

METHODIK

100% Praxis: Einbringen eigener Beispiele durch die Teilnehmer.

Vormittag: Best-Practice Lerninhalte zur inhaltlichen und strategischen Verhandlungsvorbereitung, Einzelübungen, Gruppenarbeiten, Diskussion.

Nachmittag: 1 – 2 Simulationen mit oder ohne Kameraunterstützung, Reflexion der jeweiligen Simulation, Best-Practice Lerninhalte zur Gesprächs- und Verhandlungsführung.

VORAUSSETZUNGEN

Kenntnisse der Verhandlungsführung.

DER TRAINER

Dipl. Betriebswirt (FH) Thomas Roithmeier, Geschäftsführer ARS EMENDI.

Sein Expertenwissen im strategischen Einkauf erwarb Herr Roithmeier unter anderem als Leiter Einkauf in der Verkehrsindustrie, Leiter Einkauf Europa in der Elektronikindustrie und Leiter Materialwirtschaft mit weltweiter Verantwortung bei einem großen, renommierten Unternehmen der Automobilzulieferindustrie. Vor zehn Jahren gründete Herr Roithmeier sein eigenes Unternehmen, das mittelständische Unternehmen und Konzerne dabei unterstützt, zusätzliche Einsparpotenziale im gesamten Einkaufsvolumen auszuschöpfen und die Einkaufsfunktion zu stärken. Seit mehreren Jahren hält er Vorträge im In- und Ausland und kann auf diverse fachbezogene Veröffentlichungen verweisen.

Sein Praxis- und Expertenwissen in der Verhandlungsführung erlangte Herr Roithmeier u.a. durch eine Vielzahl von Verhandlungen, die er im Laufe seines Berufslebens in verschiedenen Branchen und Ländern geführt hat. Auch heute verhandelt Herr Roithmeier regelmäßig im Kundenauftrag - sowohl auf der Einkaufs- als auch auf der Vertriebsseite - in unterschiedlichsten Branchen und erzielt dabei überdurchschnittliche Erfolge. Er ist Spezialist für Verhandlungen in der Industrie, dem Handel oder im Dienstleistungsbereich und unterstützt Unternehmen aus verschiedenen Branchen auch als „Ghost Negotiator“.

TEILNEHMERSTIMMEN

„Wer genug gefeilscht hat und richtig verhandeln lernen will, der sollte dieses Seminar besuchen.“

„Endlich ein praxisbezogenes Verhandlungstraining.“

„Ohne Bluff und Druck verhandeln geht gar nicht, dachte ich. Ich bin eines Besseren belehrt worden. Ein Spitzenseminar.“

„Ich möchte dem Referenten nicht in einer Verhandlung gegenüber sitzen.“

„Jetzt weiß ich, wie man erfolgreich verhandelt.“

„Sehr gute Vermittlung des Wissens durch den Seminarleiter.“

„Der Referent ist für dieses Thema optimal geeignet.“

„Viele praktische Ratschläge.“

„Ein Referent aus der Praxis, der alle Tricks und Fallstricke kennt. Klasse!“