

# VERHANDLUNGEN IM TECHNISCHEN BEREICH ERFOLGREICH MEISTERN

INTENSIVTRAINING | VERTRIEB & TECHNIK

## NUTZEN

Fühlen Sie sich auch unsicher, wenn Sie mit mächtigen Kunden verhandeln? Setzt Sie die Gegenseite häufig unter Druck und Sie machen zu viele Zugeständnisse? Ärgert Sie, dass Sie sich in internen „Gesprächen“ mit Vorgesetzten oder Kollegen selten durchsetzen? Ist Ihnen nicht bewusst, dass es sich hierbei um Verhandlungen handelt? Fällt es Ihnen schwer, sich in diesen internen Verhandlungen, z.B. in Projekten, Gehör zu verschaffen? Wundern Sie sich oft, warum Ihre Argumente „einfach nicht ziehen“?

Dann sollten Sie dieses Intensivtraining besuchen: Sie lernen durch „Best-Practice“ Lerninhalte, praxisbezogene Übungen und Simulationen, wie sich Profis auf interne und externe Verhandlungen vorbereiten, Argumentationsstrategien auf Basis von nutzenorientierten Argumenten entwickeln und in Verhandlungen zielgerichtet und strukturiert ihre Ziele durchsetzen. Des Weiteren lernen Sie Fragetechniken und Methoden zur Einwandbehandlung, die Sie nie wieder sprachlos machen.

## WESENTLICHE INHALTE

### Vorbereitung von Verhandlungen

- Selbstassessment: Wie gut können Sie bereits verhandeln?
- Der 10-Punkte-Plan zur strategischen Vorbereitung von Verhandlungen.
- Analyse der Ausgangssituation: Wie Sie herausfinden wie stark Ihre Verhandlungsposition und die Ihres Gegenübers ist.
- Zieldefinition & Zielanalyse: Formulieren von anspruchsvollen Verhandlungszielen und „Fall-Back“-Strategien.
- Wesentliche Verhandlungsstile und wann Sie sie anwenden sollten.
- Wie Sie aus technischen Leistungsmerkmalen nutzenorientierte Argumente machen und wie Sie daraus schlagkräftige Argumentationsstrategien aufbauen.
- Wie Sie sich auf Ihren Verhandlungspartner einstellen, um optimal zu überzeugen und Ihre Ziele durchzusetzen.
- Welche eigentlichen Interessen hat der Gesprächspartner? Warum es erfolgsentscheidend ist diese zu kennen und wie Sie Ihnen helfen auch in schwierigen Situationen Ihre Ziele durchzusetzen.
- CHECKLISTE für die strategische Verhandlungsvorbereitung.
- CHECKLISTE für die organisatorische Verhandlungsvorbereitung.
- CHECKLISTE: Relevante Zahlen, Daten und Fakten.

### Durchführung von Verhandlungen

- Die sechs Phasen einer Verhandlung, mit denen Sie auch in komplexen Verhandlungssituationen Ihre Ziele systematisch durchsetzen.
- Das richtige persönliche Auftreten als Erfolgsfaktor: Auf was ist zu achten? Was sollte man vermeiden?
- Die Macht der positiven Beziehung: Wie Sie Ihnen hilft Ihre Ziele zu erreichen und Sie damit „Feinde“ zu Freunden machen.
- Wesentliche Fragetypen und wie Sie sie gezielt nutzen.
- 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 überzeugender vermitteln.
- Wie Sie effektiv Argumentieren: Die fünf Teile eines Arguments.
- Umgang mit Blockierern und notorischen Unterbrechern.
- Was tun, wenn der Verhandlungspartner unfair oder beleidigend wird.
- Acht Methoden zur schlagkräftigen Behandlung von Einwänden.
- Die häufigsten Verhandlungsfehler und wie man sie vermeidet.
- Abschluss von Verhandlungen: Was Sie beachten sollten.
- CHECKLISTE: Leitfragen und Verhaltensweisen je Verhandlungsphase.

## DAUER | PREIS

Zweitägiges Inhouse-Training, jeweils 9:00h – ca. 17:00h.  
Festpreis 2.980 EUR, inkl. Schulungsunterlagen & Checklisten auf CD-ROM.

## ZIELGRUPPE

Vertriebsmitarbeiter, Vertriebsleiter, Projektleiter, Ingenieure, Techniker.

## METHODIK

100% Praxis: Einbringen eigener Beispiele durch die Teilnehmer.

1. Tag: Best-Practice Lerninhalte zur inhaltlichen und strategischen Verhandlungsvorbereitung, Einzelübungen, Gruppenarbeiten, Diskussion.
2. Tag: 3 - 4 Simulationen mit oder ohne Kameraunterstützung, Reflexion der jeweiligen Simulation, Best-Practice Lerninhalte zur Gesprächs- und Verhandlungsführung.

## VORAUSSETZUNGEN

Keine

## DER TRAINER

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

Herr Roithmeier war lange Jahre im Inlands- und Auslandsvertrieb tätig, bevor er in den strategischen Einkauf wechselte. Sein Expertenwissen im strategischen Einkauf erwarb er 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. 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 gegen den Trainer in einer Verhandlung besteht, der kann es mit jedem Einkäufer der Welt aufnehmen. Echt Spitze!“

„Wer mit Einkäufern genug um Preise gefeilscht hat und richtig verhandeln will, der sollte dieses Seminar besuchen.“

„Jetzt weiß ich endlich, welche Fehler ich in Verhandlungen gemacht habe.“

„Gegenüber Einkäufern den Preis halten geht gar nicht, dachte ich. Ich wurde eines Besseren belehrt. Ein Spitzentraining.“

„Gut, dass ich dem Referenten nie in einer echten Verhandlung gegenüber saß.“

„Sehr gute Vermittlung des Wissens durch den Seminarleiter.“

„Der Referent ist als ehemaliger Einkaufsleiter für dieses Thema optimal geeignet.“

„Ein Referent aus der Praxis, der den Einkauf und den Vertrieb kennt. Klasse!“