

Erfolgreich verhandeln und verkaufen

Sie können Kunden, Geschäftspartner, Kollegen und Ihren Chef überzeugen. Ihre Techniken sind dabei oft wichtiger als das beste Argument.

Zielsetzung

Sie wollen stringend und überzeugend argumentieren.

Sie wollen in Konfliktsituationen souverän agieren, statt zu reagieren.

Sie wollen Ihren Gesprächspartner als Partner behandeln, nicht als Gegenüber.

Zielgruppe

Alle, die überzeugen wollen.

Inhalt

Recht haben macht den meisten von uns Spaß. *Recht haben* - Andere haben dann Unrecht - und *Survival of the fittest* à la Charles Darwin ist aber nur eine Möglichkeit, wie Sie die Welt sehen können.

Es gibt noch andere Verhandlungsmodelle als Gewinn-Verlust (= Recht haben). Langfristig werden Sie dann erfolgreich sein, wenn Sie *und* Ihre Mitmenschen einen Gewinn davontragen.

Das Ziel ist, dass Sie in neuen Möglichkeiten denken und neue Wege gehen können.

Wichtige Lernfelder sind:

- Die innere Einstellung zum Thema und zum Gesprächspartner
- Vorbereitung auf die Diskussion
- Andere *wirklich* verstehen
- Gewinn-Gewinn Denken
- Bewusste Körpersprache
- Aufbau einer Beziehung zum Gesprächspartner
- Emotionales Verkaufen
- Nutzenansprache im Gespräch

Methodik

Unsere Trainings sind auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten. Dabei erhält Ihr Transfer in den Arbeitsalltag ein besonderes Gewicht. Sie erhalten konkrete Hilfsmittel (Gesprächsleitfaden, Checklisten), die Sie nach dem Training in der Praxis immer wieder nutzen.

Im Training vermittelt Ihnen der Trainer Theorie (Gewinn-Gewinn-Konzept, 5 Punkte Argumentation, Fragetechniken, Nutzen-Argumentation) und baut darauf Ihre Praxisübungen auf.

Sie arbeiten im Training erfahrungsorientiert, d. h. Sie erleben - evtl. anhand von eigenen Fällen - in fiktiven Diskussionen und Rollenspielen Ihr eigenes Verhalten und dessen Konsequenzen. Dadurch lernen Sie praktisch und intensiv. Das Gelernte können Sie direkt in Ihren Arbeitsalltag übertragen.