

Erfolgreich Verhandeln für Vertrieb, Einkauf und das Top-Management

Ziel:

Die Kursteilnehmer...:

- wissen wie Verhandlungen zu einer gegenseitigen Win-Win Situation geführt werden können.
- erfahren wie Verhandlungen aus einer Position der Schwäche zu einem Erfolg geführt werden können.
- wie der Verhandlungspartner in eine Position der Schwäche gebracht werden kann.
- wie diese Position der Schwäche genutzt werden kann.
- wie sie sich eine Position der Stärke erhalten.
- welche Tricks angewendet werden, um den Verhandlungspartner unter Druck zu setzen.
- welche Gegenmaßnahmen angewendet werden können.

Zielgruppe:

Mitarbeiter des Einkaufs und des Vertriebs, die bereits viele Verhandlungen mit Kunden geführt haben und die in ihrer täglichen Arbeit erfolgreiche Geschäftsabschlüsse realisieren. Führungskräfte der ersten und zweiten Führungsebene.

Voraussetzung:

siehe Zielgruppe

Inhalte:

- Die Vorbereitung der Verhandlung (Ich – Verhandlungspartner – Verhandlungsgegenstand).
- Kooperative Verhandlungen.
- Verhandlungen aus einer Position der Schwäche.
- Verhandlungen aus einer Position der Stärke.
- Faire und unfaire Verhandlungstaktiken – Anwendung und Gegentaktiken.

Methodik:

Diskussion, Kurzvorträge

Ideale

Gruppengröße:

5 - 8 Teilnehmer

Dauer:

1 Tage

Zeiten:

10:00 – ca. 18:00 (Ende offen).