

Kundenverhandlungen abschlussicher führen

Verhandlungen im B to B Geschäft

Verhandeln ist eine Kunst.
Verhandeln verlangt eine Strategie.
Verhandeln macht beide Partner erfolgreich.

Verhandlungen zwischen Einkäufern und Verkäufern ist ein Spiel zwischen Profis.

Ziel:

Die Kursteilnehmer...:

- kennen die speziellen Probleme der Verhandlungen im Business to Business Geschäft.
- entwickeln vor der Verhandlung situationsgerechte Verhandlungsstrategien.
- Führen Verhandlungen als Selling-Center.
- Verhandeln nicht nur über den Preis, sondern über die Leistung.
- Reagieren und Agieren in der Verhandlung situationsspezifisch richtig.
- Führen Verhandlungen zu einem Vertragsabschluss.
- Bauen eine langfristige tragfähige Kundenbeziehung auf.
- Schließen Verträge

Zielgruppe:

Mitarbeiter des Vertiebs- und des Einkaufs, sowie Projektleiter die regelmäßig Kundenverhandlungen führen und bereits ein Erfahrungsspektrum im Verhandeln besitzen.

Voraussetzung:

siehe Zielgruppe

Inhalte:

- Die Verhandlungssituation im B to B Geschäft.
- Das Buying Center und das Selling Center.
- Kooperatives Verkaufen in Zusammenarbeit mit den Projektleitern.
- Eigenschaften des Verkaufsgesprächs unter Profis.
- Die Vorbereitung des Verhandlungsgesprächs.
- Der Ablauf des Verhandlungsgesprächs.
- Verschiedene Verhandlungsstrategien.
- Wege zum Vertragsabschluss.
- Bindende Projektverträge schließen.
- Die Kundenbeziehung pflegen.

Methodik:

Lehrvortrag, Einzel- und Gruppenarbeiten

Ideale

Gruppengröße:

8-10 Teilnehmer

Dauer:

1 Tage

Zeiten:

10:00 – 18:00