



Akquise mit Erfolg –
Das Verkaufstraining.

ERFOLGREICH VERHANDELN UND VERKAUFEN

3 TAGE

Wollen auch Sie Ihren Verkaufserfolg steigern? Dann ist dieses praxisorientierte Seminar goldrichtig! Denn für einen überdurchschnittlichen Erfolg im Vertrieb ist nicht nur ein gutes Produkt, sondern vor allem Ihre Leistung als Verhandlungs- und Verkaufsprofi gefragt - um nachhaltige Kundenbeziehungen aufzubauen und im Kundengespräch verkäuferisch zu überzeugen!

In diesem Verhandlungs- und Verkaufsseminar lernen Sie die zentralen Instrumente der modernen Verhandlungsführung kennen, erfahren wie Sie Beziehungen zu Kunden professionell entwickeln und im Verkaufsgespräch souverän auftreten und argumentativ überzeugen.

1. und 2. Tag: **Erfolgreiche Verhandlungsführung**

3. Tag: **Spezielle Verkaufstechniken**

“Die gezeigten Methoden und Techniken der Verhandlungsführung lassen sich gerade bei harten Preisverhandlungen unmittelbar umsetzen!”

Erfolgreiche Verhandlungsführung

- Ziele statt Positionen
- Sachorientierung statt Beziehungsorientierung
- Herbeiführen von Lösungen trotz unterschiedlicher Standpunkte
- Erzeugen von Win-Win-Situationen

Systematische

Verhandlungsvorbereitung

- Klären und Formulieren von Zielen
- Umwandeln von Problemen in Ziele
- Vorbereitung als Voraussetzung für Souveränität in der Verhandlung
- Entwicklung von Verhandlungsleitlinien

Umgang mit unterschiedlichen

Verhandlungscharakteren

- Flexible Einstellung auf unterschiedliche Verhandlungspartner
- Gezieltes Nutzen von Verhaltensmustern
- Der Analytiker
- Der Spontane
- Der scheinbare Freund

Effektive Kommunikation

- Wirkung von Kommunikation
- Gezielter Einsatz von Sprache und Körpersprache
- Fragetechniken
- Aktives Zuhören

Wirkungsvolle

Argumentationstechniken

- Aufbau einer klaren, widerspruchsfreien

Argumentationslogik

- Plausibilisieren und Verstärkung der Argumentationskette
- Umgang mit Argumentationsschwachstellen und -lücken
- Situative Reaktion auf Gegenargumente
- Gezielte Begegnung von Einwänden

Verhandlungstechnik und

Verhandlungssteuerung

- Phasen der Verhandlung
- Phasenabhängiger Einsatz von Verhandlungstechniken
- Taktische Vorgehensweise bei Verhandlungen
- Erkennen von Verhandlungschancen und Meistern von Verhandlungskrisen
- Wirkungsvolle Methoden zur gezielten Verhandlungssteuerung
- Verhandeln für ein Team

Schwierige Verhandlungssituationen

- Souveränität und Gelassenheit als Erfolgsfaktoren
- Sicherer Umgang mit Konfrontationen
- Souveräne Reaktion auf Angriffe
- Abwehrstrategien gegen unfaires Verhalten
- Erkennen von Manipulationen

Überzeugungskraft

- Emotionale Kompetenz
- Aufbau von Vertrauen
- Überzeugen durch Argumente

SEMINARTERMINE

- 18.02.2019 - 20.02.2019 **Wien**
(MVV1901)
- 15.04.2019 - 17.04.2019 **Wien**
(MVV1902)
- 17.06.2019 - 19.06.2019 **Wien**
(MVV1903)
- 04.09.2019 - 06.09.2019 **Wien**
(MVV1904)
- 11.11.2019 - 13.11.2019 **Wien**
(MVV1905)

SEMINARDAUER

3 Tage

SEMINARGEBÜHR

Euro 1.980,- zzgl. 20% USt.
(inkl. Mittagsverpflegung)

UHRZEIT

jeweils von 10:00 - 16:00 Uhr
(Die Seminarzeiten erlauben eine optimale Verbindung von Weiterbildung und Beruf. Gleichzeitig ist das didaktische Konzept so aufgebaut, dass ein effektiver Wissenstransfer gewährleistet ist.)

VERANSTALTUNGSORT

Management Exzellenz, 1010 Wien

Das richtige Verkaufskonzept

- Die wirkungsvollste Strategie zum Verkaufserfolg: Schaffen Sie Mehr-Wert statt Nutzen!
- Professionelles Beziehungsmanagement: Der Kunde als Partner
- Der Verkaufsprozess als praktisches Werkzeug: Wie Sie die einzelnen Phasen optimal für sich nutzen

Erfolgreich im Verkaufsgespräch

- Die professionelle Bedarfsanalyse: Wie Sie aktiv zuhören und die richtigen Fragen stellen
- Der Elevator-Pitch im Verkauf: Wie Sie die Vorzüge Ihres Produkts wirksam herausstreichen
- Up-Selling und Cross-Selling als Wachstumsmotor

Preise erfolgreich durchsetzen

- Werkzeuge der Preisargumentation
- Preise attraktiv verpacken
- Zielorientierte Einwandbehandlung: Wie Sie Einwände kontextualisieren und für sich nutzen

Die Psychologie des Überzeugens

- Die Psychologie des Kunden: Die Entscheidungsmuster von Kunden besser verstehen
- Das Buying Center: Wer beeinflusst wen? Und: Wer entscheidet wirklich?
- Neuro-Sales in der Praxis

Der erfolgreiche Verkaufsabschluss

- Wie Sie Sog erzeugen, Druck vermeiden und schlussendlich mehr verkaufen
- Auf Messers Schneide: Kauf- und Warnsignale richtig deuten