



# Winning Sales Negotiations

Professionell und partnerschaftlich verhandeln nach dem Harvard-Prinzip

## Zielgruppe

Um optimale Ergebnisse zu erzielen, sollten vollständige Account-Teams teilnehmen d.h. Account-Key Account- und Sales Manager, Pre-Sales-Spezialisten und Berater.

## Lernziele

Winning Sales Negotiations-Workshops entwickeln die individuellen, verhaltens- und kommunikationsorientierten Fähigkeiten von Verkaufsteams. Der Schwerpunkt liegt auf der Vorbereitung und Durchführung von Verkaufsgesprächen in den Phasen Angebotserstellung, Angebotspräsentationen, Angebotsverhandlungen und Preisnachverhandlungen. Die Teilnehmer erhalten Klarheit über eigene Stärken und Schwächen. Die für den Verkaufserfolg erforderlichen verhaltensorientierten Fähigkeiten werden intensiv trainiert, individuelle Lern-/ Entwicklungsziele fixiert, konsequent verfolgt und vertieft. Die durch praxisbezogene Rollenspiele geprägte Vorgehensweise ermöglicht wichtige emotionale Erfahrungen. Damit entwickeln die Teilnehmer ein hohes Mass an Selbstmotivation zur Bewältigung ihrer Verkaufsaufgaben sowie zur Erreichung von angestrebten persönlichen Verhaltensänderungen.

## Workshop-Inhalte

- Grundlagen der Verhandlungsführung – das Harvard-Konzept
- Situationsgerechte Verhandlungsstrategien
- Ungeschriebene Gesetze der Verhandlungsführung und Grundprinzipien partnerschaftlichen Verhandeln einsetzen und nutzen
- Abschluss-Bereitschaft testen, Abschluss-Signale erkennen und richtig reagieren
- Umgang mit Preiseinwänden
- Verdeutlichen des Kundennutzens, Begründen und Verteidigen des Preises
- Wichtige Fragen und Vorbereitung vor der Verhandlung
- Umgang mit Änderungen / Leistungserweiterungen / Erwartungen in der Implementierungs- / Umsetzungsphase
- Ablehnen von unberechtigten Forderungen
- Bewusstes Nutzen von Einwänden für die Herbeiführung von Abschlüssen
- Umgang mit Unsicherheiten und Druck
- Umgang mit „schwierigen“ Gesprächspartnern
- Kreative Strategien zur professionellen Konfliktbewältigung

## Dauer

Der zweitägige Workshop beginnt an beiden Tagen um 8:30 Uhr, endet am ersten Tag um 19:00 Uhr und am zweiten Tag um 17:00 Uhr. Ein follow up findet 2 bis 3 Monate nach dem Workshop statt.

## Vorbereitung der Teilnehmer

Um den Nutzen zu maximieren, bereiten die Teilnehmer eigene, aktuelle Projekte in den Phasen der Angebotserstellung und Projektausführung vor. Die Teilnehmer wenden das Gelernte direkt im Workshop auf die eigenen Verkaufsprojekte an.

## Workshop-Leitung

Unsere Berater arbeiten selber erfolgreich im Verkauf und verfügen über mehrjährige Erfahrung im Gebrauch der Methode. Alle im Workshop ausgetauschten Informationen sind vertraulich.