

# **clever verhandeln, erfolgreich abschließen, Ziele erreichen - Verhandlungstechniken und -methoden für Unternehmer und Verkäufer**

## **Zielsetzung**

Nicht nur bei Verkaufsverhandlungen oder im klassischen Einkäufer-Verkäufer-Spiel ist strategisches Verhandlungsmanagement außerordentlich wichtig für das Erreichen und Durchsetzen der eigenen Interessen und Unternehmensziele. Auch bei Verhandlungen zwischen verschiedenen Ebenen und Abteilungen innerhalb eines Unternehmens oder bei der Suche nach Kooperationspartnern spielen strategische Planung und kommunikatives Geschick eine wesentliche Rolle in Gesprächs- und Verhandlungsrunden. Nur wer sein Gegenüber richtig einschätzen kann, dessen Motive und Einstellungen korrekt erfasst und sich strategisch und kommunikativ darauf einstellt und seine eigenen Spielräume und Kompromissmöglichkeiten kennt, kann Verhandlungen erfolgreich bestehen und abschließen. Das Seminar soll Ihnen dabei helfen, den Verhandlungspartner besser kennen und einschätzen zu können und mit geeigneten Methoden der Planung und Kommunikation immer ein optimales Werkzeug für Ihre Verhandlung parat zu haben.

## **Teilnehmerkreis**

Führungskräfte, Verkaufsaußendienst, Verkaufsinendienst und alle, die in unternehmerischen Verhandlungen besser und erfolgreicher agieren möchten

## **Methode**

Vorträge, Diskussionen, Einzel- und Gruppenarbeiten, Statements, Erfahrungsaustausch

Das Seminar wird zahlreiche praktische Übungen enthalten, so dass schon im Verlauf des Trainings entsprechende Techniken erlernt und ausprobiert werden können.

## **Inhalte**

### **1. Verhandlungen als Prozess zwischen Dramaturgie und Eigenregie**

#### Verhandlungen richtig vorbereiten

- die eigene Basis, Interessen und Ziele definieren
- eigene Spielräume erkennen und entwickeln
- Weichen stellen für gute Gespräche
- Ziele, Interessen und Standpunkte des Verhandlungspartners analysieren

#### Der Gesprächspartner – von Menschen, Interessen und Motiven

- Eigenarten des Menschen
- von positiver Grundeinstellung und Sympathiefaktoren
- Ziele sind besser als Positionen, Wege sind besser als Standpunkte
- Motive als Handlungsvoraussetzungen erkennen
- Typologie von Verhandlungspartnern – Charaktere und Verhaltensmuster erkennen
- vom Bedarf zum Angebot

#### Angebote unterbreiten, Einwände entkräften

- Argumentieren mit dem Nutzen, nicht mit Fakten und Details
- Vorwände erkennen und entkräften
- Einwände erkennen, behandeln und entkräften
- Regeln und Methoden erfolgreicher Einwandbehandlungen

### Verhandlungen abschließen und nachbereiten

- Keine Angst vor dem Abschluss
- Abschlusssignale erkennen und richtig reagieren
- Techniken, die zur Unterschrift führen
- Verhandlungsprotokolle, Verträge und weitere Verkäufe

## **2. Verhandlungskommunikation und Verhandlungstechniken – Elemente der Steuerung und Zielführung**

### Grundlagen und Wirkungsweisen von Kommunikation

- Vom meinen, sagen, hören und verstehen
- wertschätzende Kommunikation in der Verhandlungskommunikation
- authentische Kommunikation im Umfeld der Beteiligten
- Die Phasen eines Gespräches / Muster der Gesprächsführung
- Eine Verhandlung als lebendiges Wesen wahrnehmen

### Verhandlungsrhetorik wirkungsvoll einsetzen

- Die wichtigste Regel: Aktiv zuhören!
- Rhetorik für Ihr Angebot
- nonverbale Kommunikation – der unterschätzte Faktor
- Killerphrasen souverän knacken
- Rhetorik zwischen Fakten und Emotion – Instrumente zielgerichteter Kommunikation

### Mit Fragen führen und wichtige Erkenntnisse gewinnen

- Wer fragt, der führt
- Informations- und Lenkungsfragen
- offene und geschlossene Fragen
- Fragetechniken erkennen und anwenden

### Verhandlungstechniken und was wir davon nutzen können

- Das Harvard-Konzept – der Klassiker der Verhandlungstechnik
- Die SMART-Formel – harte und weiche Faktoren für Ihre Verhandlung
- Verhandlungen mit Emotionen – Konzepte und Rezepte für emotionale und unsachliche Verhandlungen

## **3. Verhandlungsstrategien, Verhandlungstaktiken – kontrolliert handeln zwischen Frontstellung und Kompromisslinie**

### Grundlagen strategischen Handelns und taktischer Maßnahmen

- Was ist Strategie, was ist Taktik?
- Wie Sie Ihre eigene Verhandlungsstrategie entwickeln und verfolgen
- Verhandlungen zwischen Sachzwängen, Rahmenbedingungen und Kompromissfindung – von der Kriegskunst und der Lösungsfindung

### taktische Verhandlungsführung – Taktiken für Ihre Verhandlungen

- verschiedene Taktiken für harte Verhandlungspartner
- verschiedene Taktiken für schwierige und unfaire Verhandlungspartner
- verschiedene Taktiken für Verhandlungen ungleicher Partner

**Dauer: 2,0 Tage**

**Trainer: Falk Al-Omary**