

# HERAUSFORDERNDE VERHANDLUNGSSITUATIONEN

Strategien, Techniken und Tipps für Einkauf und Vertrieb

**PROFIL** **Führungskräfte und Mitarbeiter aus Einkauf oder Vertrieb**  
**Voraussetzung: Teilnahme am Basistraining Verhandlungstechniken und/oder mehrjährige Erfahrung im Vertrieb/im Einkauf/in Verhandlungssituationen mit Kunden**

**ESSENZ** In diesem Training werden die Teilnehmer zum einen mit den Vorgehensweisen, Taktiken und „Spielchen“ von Kunden (z. B. Einkäufern) vertraut gemacht. Sie lernen, diese nicht nur zu durchschauen und damit umzugehen, sondern selbst funktionierende Strategien und Techniken für ihren Verhandlungserfolg zu entwickeln.  
Zusätzlich wird der eigene Werkzeugkoffer zum Verhandeln mit zahlreichen, bewährten Tipps aus der Vertriebspraxis gefüllt, um erfolgreich(er) zu verhandeln und zu den gewünschten Abschlüssen zu kommen.

**METHODIK** Trainerinput, Gruppenarbeit, Präsentation, Feedback, Einzelarbeit, Gruppenarbeit, Kurzübungen

**DAUER** 1 Tag

**TERMINE | ORT** Inhouse-Seminar, Termin und Ort nach Absprache

**INHALTE** **Psychologische Aspekte in Verhandlungen**

Zuhören (können)  
Wahrnehmung & Interpretation  
Reaktionsmuster unter Stress  
Die Erwartungshaltung der Kunden

**Taktiken der Kunden in Verhandlungen**

Rhetorische Tricks & Taktiken erkennen und parieren  
Aktionistische Schachzüge und „Spielchen“ durchschauen und abwehren  
Vorwürfe, Verallgemeinerungen und Killerphrasen zurückweisen und nutzen  
Manipulative Verhandlungsführung/Umgang mit Tricks  
Special: Preisverteidigung/-argumentation

**Strategien und Technik der Verhandlung**

Einsatz von Rhetorik  
Aktionistisch verhandeln  
Beeinflussung des Kunden (nicht unfair!)

**Techniken strategisch gezielt einsetzen**

Das Verkaufs-/Verhandlungsgespräch strategisch führen  
Den gefüllten Werkzeugkoffer beim Kunden nutzen