



Angebote im Bereich  
Verkauf

Verkaufstraining  
Telefonverkaufstraining  
**Verhandlungsführung**  
Service Excellence  
Messe-Training  
Selbstmarketing  
Umgang mit schwierigen  
Kunden

Verhandlungsführung

## Erfolgreich verhandeln im An- und Verkauf und Management

Die Pflege von Kontakten und die richtige Verhandlungstechnik führen zum bestmöglichen Ergebnis. Im Vordergrund stehen neben der Übereinkunft bzw. dem Verkaufsabschluss die langfristige Partnerschaft sowie der Erfolg für alle Beteiligten. Die Teilnehmer kennen und verstehen die Grundmuster von Verhandlungen. Sie lernen, sich in den unterschiedlichsten Situationen zu beherrschen, erkennen ihre Verhandlungspräferenzen und üben, ihre Flexibilität zu nutzen und ihren Handlungsspielraum zu vergrössern.

### Nutzen:

- › Durch Beherrschung der Emotionen seine Souveränität und Professionalität stärken
- › Überführen von blockierten Verhandlungen in eine Win-win Situation
- › Erkennen des eigenen Verhandlungsmusters und sich Vorteile bei der Verhandlungsführung verschaffen
- › Mehr Effizienz und Sicherheit im Umgang mit Verhandlungspartnern
- › Ausbau des Beziehungsnetzes zu Kunden/Partnern und erlangen der bestmöglichen Position als Vermittler
- › Bewusstes und partnerschaftliches Anwenden von Techniken und Taktiken

### Haupt-Prozessmodule:

Kommunikation

- . Das Gegenüber kennen und eine optimale Zusammenarbeit aufbauen
- . Die Vorstellungs-Filter und ihre Wirkung auf die zwischenmenschliche Kommunikation
- . Aktives Zuhören als Zeichen der Wertschätzung
- . Fragetechniken zur Erfassung vom Ist-/Soll-Zustand und von Kundenbedürfnissen
- . Überzeugend und professionell vor Gruppen/Einzelpersonen präsentieren
- . Mit Fragen das Gespräch führen

Einwands- und Konfliktbehandlung

- . Sich engagieren zur Erzielung einer gütlichen Win-win Lösung
- . Souveränität und Sicherheit im Umgang mit Einwänden und Konflikten

Technik und Taktiken

- . Kennenlernen verschiedener Taktiken, um den Verhandlungsspielraum zu vergrössern
- . Selbsterkennung der Techniken und Taktiken und deren Vor- und Nachteile

CONSENSIS GmbH  
Bederstrasse 78  
8002 Zürich  
t: +41 (0)43 536 41 06  
m: +41 (0)79 441 88 87

info@consensus.ch  
www.consensus.ch