

Professionelles Verkaufen III

Souverän verhandeln mit Entscheidern und Einkaufsprofis

Gewiefte Verhandlungspartner und professionelle Einkäufer begegnen Ihnen ständig in Ihrem Berufsalltag. Doch wie bereiten Sie sich auf zähe und schwierige Verhandlungen vor? Lernen Sie als Verkäufer die wesentlichen Inhalte von Einkäufertrainings kennen. Halten Sie Preise und Konditionen auf hohem Niveau, indem Sie sich mit der Situation des Einkäufers bewusst auseinandersetzen.

Welche Kenntnisse vermittelt der Lehrgang?

In diesem Training lernen Sie,

- professionelle Verhandlungsstrategien kennen
- Ihre Verhandlungen effizienter zu gestalten und
- bessere Verhandlungsergebnisse zu erzielen
- wie sich professionelle Einkäufer auf Gespräche vorbereiten
- welche Strategien der Einkäufer einsetzt, um seine eigene Zielsetzung zu erreichen und
- wie Sie mit gezielten Gesprächstaktiken, z. B. Beziehungsabbrüchen, professionell umgehen

Um den Lernerfolg zu erhöhen, findet ein Wechsel von Gruppenarbeit, Rollenspielen sowie Einzelarbeit und Videoanalyse statt.

Dauer: 2 Tage

Teilnehmerzahl: max. 10 Teilnehmer