

Seminarinhalt auf einen Blick

Erfolgreich verhandeln im Vertrieb

- › Die Systematik erfolgreicher Preisverhandlungen
- › Mit einem gelungenen „Vorspiel“ zum effektvollen Preisgespräch
- › Die grundsätzliche Denkhaltung im Verkauf
- › Grundregeln und Taktiksammlung
- › Techniken der professionellen Nutzen-Argumentation
- › Die optimale Vorbereitung der Verhandlung
- › Die Verhandlung – in 7 Schritten zum Ziel

Ihr Nutzen

- › Bessere Preise, auch für vergleichbare Produkte erzielen
- › Konkrete Taktik-Tipps auf der Grundlage heutiger Einkäufer-Methoden
- › Nachhaltige Stärkung der eigenen Verkaufspsychologie
- › Entwicklung eines Leitfadens für erfolgreiche Verkaufsverhandlungen
- › Mehr Profit durch Hebelwirkung – „1% ist immer drin“
- › Sofortige Umsetzung in den Berufsalltag

Personenkreis

Verkaufsleiter, Verkaufsberater im Innen- und Außendienst, Projekt-ingenieure, Vertriebsingenieure, Produktmanager

Informationen

Ihre Anmeldung wird innerhalb von 5 Werktagen bestätigt.

Seminarpreis	1.010,00 €
Seminarpreis VDI-Mitglieder	950,00 €

Im Seminarpreis enthalten sind die Seminarunterlagen und die Verpflegung während des Seminars (Mittagessen und Pausengetränke).

Rechnung

Der Seminarpreis wird mit dem Erhalt der Rechnung fällig. Rechnung und Anfahrtskizze werden 8 bis 10 Werktage vor Seminarbeginn zugesandt.

Förderung

Wir akzeptieren NRW-Bildungsschecks.

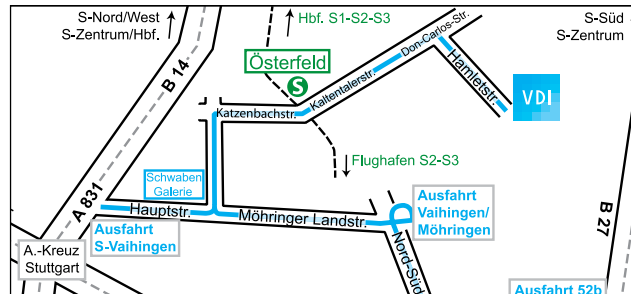
Ansprechpartnerin: Frau Wieland
Telefon: 0711 13163-10, E-Mail: wieland@vdi-stuttgart.de

Abmeldung

Bei Abmeldungen bis 10 Werktage vor Veranstaltungsbeginn berechnen wir 120,- €. Nach diesem Termin ist der volle Seminarpreis fällig. Muss eine Veranstaltung aus unvorhersehbaren Gründen, auch kurzfristig, abgesagt werden, erfolgt eine sofortige Benachrichtigung. In diesem Fall besteht unsererseits nur die Verpflichtung, den bereits gezahlten Seminarpreis zurück zu erstatten.

VDI Haus Stuttgart GmbH
Hamletstraße 11, 70563 Stuttgart

Telefon 0711 13163-11 E-Mail wieland@vdi-stuttgart.de
Fax 0711 13163-60 Internet www.vdi-fortbildung.de



Das VDI-Haus ist von der S-Bahn, Haltestelle ÖSTERFELD in 5 min. zu Fuß zu erreichen. Die Linien S1,2+3 fahren über Haltestelle S-Hbf, S2+3 fahren zum Flughafen.



VDI-Haus Stuttgart

Fortbildungszentrum Stuttgart



Erfolgreich verhandeln im Vertrieb

- › Wie der Abschluss gelingt
- › Wie man bessere Preise erzielt

21. und 22. November 2013
Ort: Stuttgart, Hamletstr. 11
(VDI-Haus)



Weitere Seminare finden Sie unter
www.vdi-fortbildung.de



Harald Klein

Zum Thema

Die meisten Produkte werden immer vergleichbarer. Die Folge: der Preisdruck wird immer größer – auch in wirtschaftlich guten Zeiten. Jedem ist es bewusst: die immer weiter ausufernde **Forderung nach Nachlässen** muss reduziert werden. Aber wie?

Die **Rahmenbedingungen** des Marktes sind kaum beeinflussbar. Das vorhandene Marktpotenzial, die Anzahl vergleichbarer Wettbewerbsangebote... Das sind nur zwei der ständig vorhandenen „Fesseln“ für den Vertriebsingenieur. **Veränderbar ist jedoch Ihre „Verkaufs-Exzellenz“.**

Verschaffen Sie sich jeden möglichen Vorsprung. Erkennen Sie **typische Einkäufer-Taktiken** und versteckte Fallen bereits im Ansatz und wissen, wie Sie darauf reagieren können. Nutzen Sie immer wieder neu **variierbare Verhandlungstechniken**, mit denen Sie auch erfahrene Einkäufer überraschen können. Lernen Sie Vorgehensweisen, mit denen Sie unnötige Zugeständnisse, Rabatte und Nachlässe vermeiden. Bleiben Sie sicher und überzeugend auch unter Druck. Werden Sie für den Einkäufer zum Verhandlungspartner auf gleicher „Augenhöhe“.

Dies alles sind die **Eigenschaften der Spitzen-Verkäufer**. Diese Fähigkeiten zu entwickeln braucht mehr als zwei Tage Seminar. Doch Sie bekommen eine klare Orientierung, wie Sie schwierige oder gar ausweglose Situationen besser meistern können. Sie erkennen den Pfad, auf dem Sie Ihre ganz persönlichen Stärken entwickeln werden.

Ich lade Sie ein, den Eingang zu diesen „Pfad des Erfolges“ zu finden.

Harald Klein

Ihr Referent

Herr Klein ist Berater, Trainer und Coach. Seit über 25 Jahren ist Vertrieb und Verkauf seine Domäne. Nach einer technischen Ausbildung und betriebswirtschaftlichem Studium der Absatzwirtschaft war er bei einem internationalen Großunternehmen verantwortlich für den Vertrieb technischer Investitionsgüter und komplexer Dienstleistungen. Seine Erfahrungen hat Herr Klein als Vertriebsmann und Vertriebsleiter gesammelt.



Seminar-Programm

21. November 2013, 9.00 bis 17.00 Uhr

Logische und psychologische Hintergründe des Verhandeln

- › Warum wollen Kunden eigentlich verhandeln?
- › Warum lässt sich ein Verkäufer auf den „Psychokrieg“ ein?
- › Was bedeutet ein Prozent Nachlass für den Gewinn?
- › Welcher Zusammenhang besteht zwischen Nachlass und Umsatz?
- › Tool-Box: Deckungsbeitrag-Checker

Die Systematik erfolgreicher Preisverhandlungen

- › Nach welchen Gesetzmäßigkeiten läuft eine Verhandlung ab?
- › In vier Phasen zu besseren Preisen

Mit einem gelungenen „Vorspiel“ zum effektvollen Preisgespräch

- › Wie sieht es mit den zwischenmenschlichen Aspekten aus?
- › Wie verlief der Verkaufsprozess bis zur Ansprache des Themas „Preis“?

Das Fundament – ohne das alles ins Wanken gerät

- › Der versteckte Grund verlorener Prozente („Ist unser Preis vielleicht doch zu hoch?“)
- › Der Aufbau innerer Stärke – die richtige Einstellung gewinnen

Mittagspause

Die grundsätzliche Denkhaltung im Verkauf

- › „Spaß am Preis“ statt „Pokerface“ – Was wollen die Kunden wirklich?
- › „Wie Du mir, so ich Dir“ – das Verhandlungs-Prinzip „Geben und Nehmen“

Grundregeln und Taktiksammlung

- › Was „von-oben-nach-unten“ verkaufen bedeutet
- › Den „Schwarzen Peter“ abgeben
- › Zahlen „schrumpfen“ lassen

Umsetzung der Tagesinhalte

- › Negative Aussagen gekonnt in positive Argumente verwandeln
- › Mit Hypothesen den Blick auf die Lösung richten
- › Standard-Fallen erkennen und umgehen

Training zu den Grundregeln und den Taktiken

Ende des 1. Seminartages gegen 17.00 Uhr



Seminar-Programm

22. November 2013, 9.00 bis 17.00 Uhr

„High Noon“: Die Nennung des Preises

- › Die meist hochbrisante Frage „Was kostet mich das?“
- › Wann ist der richtige Zeitpunkt für die Antwort?
- › Der Preis als „Überleitung“ zum Kunden-Nutzen

Techniken der überzeugenden Nutzen-Argumentation

- › Das eigene Leistungspotenzial zum Tragen bringen
- › Welchen Mehrwert bieten wir zusätzlich zu Produkten und Dienstleistungen?
- › Tool-Box: Auswirkungen effektiv visualisieren

Ideenreich auf Nachlassforderungen und „zu teuer!“-Aussagen reagieren

- › Einwände und Angriffe souverän und ohne Gegenangriff abwehren
- › Gekonnte Antworten auf die „psychologische Kriegsführung“

Mittagspause

Die optimale Vorbereitung der Verhandlung

- › So behält man den Verhandlungsablauf im Griff
- › Typische Fallen bei der Preisdurchsetzung vermeiden
- › Die Verhandlungs-Matrix
- › Ziel-Zonen, Fallschirme und Gegenwerte
- › Tool-Box: Checkliste zur Planung des Verhandlungsverlaufs

Die Verhandlung – in 7 Schritten zum Ziel

- › Taktische Schritte und Abschluss
- › Respekt verschaffen – der souveräne Einstieg in die Verhandlung
- › Überraschende Taktik-Kombinationen einsetzen
- › Ein Beispiel: 7 taktische Schritte zum erfolgreichen Abschluss

Ende des Seminars gegen 17.00 Uhr

Änderungen am Inhalt und Ablauf des Seminars bleiben vorbehalten.

Fax: (0711) 131 6360

Anmeldung zum Seminar

Erfolgreich verhandeln im Vertrieb

21. und 22. November 2013 (Kurs-Nr.: H 13.50224.02)

Herr/Frau, Titel

Vorname

Name

Firma

Bereich/Abt. Teilnehmer

Ansprechpartner

Straße, Nr./Postfach

PLZ, Ort

Telefon

Telefax

E-Mail

Bitte Hotelliste zusenden

Für dieses Seminar haben wir ein günstiges Hotelkontingent vereinbart.
Informationen hierzu erhalten Sie mit der Anmeldebestätigung.

Seminarpreis 1.010,00 €

VDI-Mitglieder 950,00 €

VDI-Mitgliedsnummer

VDI-Haus Stuttgart



Ihre Anmeldemöglichkeiten

per Fax: (0711) 1 31 6360

> per E-Mail: wieland@vdi-stuttgart.de

> im Umschlag an:

VDI-Haus Stuttgart GmbH
Hamletstraße 11
70563 Stuttgart

