

Verkaufsverhandlungen in wirtschaftlich schwierigen Zeiten

**Sie bekommen nicht, was Sie verdienen,
sondern was Sie verhandeln!**

Verschaffen Sie sich Wettbewerbsvorteile im Verkauf! Kombinieren Sie bewährte Strategien mit aktuellsten Methoden und steigern Sie systematisch Ihre Margen! Führen Sie zukünftig auch komplexe Verhandlungen mit Erfolg. Denn überdurchschnittliche Umsätze werden in der heutigen Zeit nur noch Verkäuferpersönlichkeiten mit cleveren und vorausschauenden Verhandlungsstrategien erzielen.



2009

1. - 2. Dezember (Stuttgart)

2010

15. - 16. Juni (Frankfurt)

30. November - 1. Dezember (Bamberg)

Global
Competence
Forum

The logo for the Global Competence Forum, featuring a stylized red and black circular graphic to the right of the text.

Liebe Interessentin,
lieber Interessent,

Verkaufsgespräche werden mangels prägnanter Qualitätsunterschiede immer schwieriger. Die Emotionalität in Verhandlungen nimmt zu. Herkömmliche Verkaufstechniken und Argumentationsmethoden reichen deshalb nicht mehr aus. Überdurchschnittliche Umsätze zu guten Preisen werden in der Zukunft nur Verkäuferpersönlichkeiten erzielen, die sich ganz individuell auf den Kunden einlassen. Es geht darum, neue Wünsche und Ziele in der Zusammenarbeit mit Kunden zu kreieren und auf diese Weise die Konkurrenz auszuschalten.

Verkaufen in schwierigen Zeiten

In wirtschaftlich schweren Zeiten verschaffen Verkäufer sich nur dann eine Wettbewerbsüberlegenheit, wenn Sie neue Denkweisen und Strategien beherrschen. Verlangt werden Persönlichkeiten mit cleveren und vorausschauenden Verhandlungsstrategien, die Preise mit Deckungsbeiträgen erzielen und die eine Weiterentwicklung ihrer Unternehmen ermöglichen. Denn billige Produkte kauft man wegen des Preises - die teuren wegen des Verkäufers.

Aufträge um jeden Preis?

Als Verkäufer wollen Sie den Auftrag - aber nicht um jeden Preis. Rabatte sind keine Kundengewinnungswerkzeuge, sondern sollten in erster Linie der Kundenbindung dienen. In unserem Praktikerseminar werden deshalb Methoden und Techniken vermittelt, wie Sie komplexe Verkaufsverhandlungen intelligenter und erfolgreicher führen können. Neben wirkungsvollen Strategien, die Ihren Gesprächspartner für Ihre Argumentation öffnen und Kaufbereitschaft erzeugen, werden praktische Tipps aus aktuellen Verkaufsverhandlungen vermittelt.

Fühlen Sie sich nicht mehr unterlegen!

Dem Gefühl, als Verkäufer in harten Verkaufsverhandlungen unterlegen zu sein, wird in unserem Praxistraining bewusst entgegengewirkt. Sehen Sie jeder neuen Verhandlung wieder mit Freude entgegen. Denn in der Praxis bekommen Sie nicht, was Sie verdienen - sondern was Sie verhandeln.

Fragen auch Sie sich

- Wie erziele ich nachhaltige Verhandlungserfolge anstelle von Zufallsergebnissen?
- Wie schütze ich mich vor „Salami-Taktiken“?
- Wie verhindere ich das „Rosinen picken“?
- Wie vermeide ich „Erpressbarkeit“ bei meinen Verhandlungen?
- Wie kann ich bei der Nachbereitung meiner Angebote häufiger einen Auftrag akquirieren?
- Mit welcher Argumentation kann ich meine Konditionen gezielter durchsetzen?
- Mit welchen Verhandlungstaktiken kann ich die Preisverhandlung zur Kundenbindung nutzen?
- Wie kann ich souveräner und sicherer mit Einwänden umgehen?
- Wie stelle ich mich auf folgende Fragen ein und reagiere professionell? „Sie sind zu teuer!“ „Wie viel Rabatt bieten Sie mir an?“ „Was ihr könnt, das können andere auch!“ „Sie wissen doch, Ihre Konkurrenz ist billiger!“
- Wie komme ich zu einer ausgewogenen Mischung aus rationalem und emotionalem Verhandeln?
- Wie gestalten wir die Rollenverteilung, wenn Verkäufer und Vertriebsleiter im Team verhandeln?

Antworten direkt aus der Praxis

Das erfolgreiche Praktikerseminar stützt sich auf eigene jahrelange Erfahrungen des Verkaufsprofis Harald Klein und seiner intensiven Arbeit mit Verkäufern. Profitieren Sie von der Praxisnähe, indem Sie Ihrer verkaufsorientierten Rolle selbstbewusst und gut gerüstet entgegensehen können!

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme.

Mit freundlichen Grüßen

Bernd K. Zeuschel
Geschäftsführender Gesellschafter

01 Erster Tag

Interaktive Einführung

- Begrüßung, interaktive Einführung
- Ihre Erwartungen und konkreten Fragen

Was sollten wir im Vorfeld einer Verkaufsverhandlung tun?

- Wie können wir harten Verkaufsverhandlungen wirkungsvoll vorbeugen?

Das Einzige was zählt, ist der Preis: Ist das tatsächlich so?

- Welche Auswirkung hat unsere innere Einstellung auf unsere Verkaufsverhandlung?
- Mit welcher Grundhaltung können wir erfolgreicher verhandeln und agieren?
- Welche Grundregeln für Verkaufsverhandlungen erhöhen die Erfolgsaussichten?

Der potentielle Auftraggeber fragt nach den Konditionen: Was nun?

- Vorsicht Falle: Wie reagieren wir richtig auf die Frage nach dem Preis?
- Wie vermeiden wir typische Fehler bei der Preisnennung?

Methoden für das erfolgreiche Angebot und für ein konsequentes Follow-up

- Zeit ist Geld: Wie vermeiden wir Angebote, die nicht zum Auftrag werden?
- Welche Fragen müssen wir stellen, um schnell seriöse Anfragen von neugierigen Angebotssammlern und „Marktforschern“ zu trennen?
- Der Weg zum Erfolg: Wie verbessere ich die Verkaufschancen meiner Angebote?
- Mit welchen Elementen gestalten wir ein kundenorientiertes und verkaufendes Angebot?
- Wie sprechen wir mit einem Angebot mehrere Entscheider und Mitentscheider an?
- Das Follow-up: Die 4-Schritt-Technik zum gezielten Nachbearbeiten von Angeboten
- Wie baue ich dem Kunden eine Entscheidungstreppe zur Annahme des Angebots?

02 Zweiter Tag

Einwände des Kunden für die eigene Argumentation erfolgreich nutzen

- Wie reagiert man auf „Zu teuer!“ oder auf „Das können wir uns nicht leisten!“
- Der professionelle und souveräne Umgang mit typischen Forderungen von Einkäufern

Gewinnorientierte Verkaufsverhandlungen: Strategien aus der Praxis

- Die ersten Vorbereitungen, um erfolgreich argumentieren zu können
- Wie vermeiden wir überhöhte Rabatte, ohne das Geschäft zu verlieren?
- Welche Vorbereitungen sind zu treffen, bevor wir verhandeln?
- Der Verkauf über die Gesamtleistung anstelle alleine über den Preis
- Die erfolgreiche Durchführung der psychologisch notwendigen Preiserklärung
- Erfolgreiche Methoden zur Begründung des Preis-Nutzen-Verhältnisses
- Mit welchen Taktiken führen wir abschlussorientierte Verkaufsverhandlungen?

Wie wir „Geben und Nehmen“ als erfolgreiche Schlüsselstrategie nutzen

- Warum Geld nicht das Einzige ist, über das wir verhandeln können?
- Wie wir andere Werte verhandeln und unseren Preis hierdurch doch noch bekommen!
- Wie machen wir einen guten „Deal“, ohne den anderen als Verlierer dastehen zu lassen?
- Der optimale Verkaufsabschluss ohne überhöhte Nachlassforderung
- Wie nutze ich meine Verkaufsverhandlung zum Ausbau der Umsätze und zur Stärkung der Kundenbindung?
- Die zeitlosen Einkäufer-Verhandlungstricks
- Wie vermeiden wir den Chef-Bonus?
- Wie überwinden wir Abschlusswiderstände und sichern unsere Verhandlungsergebnisse?

Harald Klein

Harald Klein, Fachkaufmann für Marketing und Vertrieb, hat eine technische Ausbildung und blickt auf knapp 15 Jahre Erfahrung in Vertrieb und Marketing von hochwertigen, beratungsintensiven Investitionsgütern und Dienstleistungen zurück.

Bei einer weltweit branchenführenden amerikanischen Unternehmensgruppe sammelte Harald Klein Erfahrungen im Bereich des klassischen Außendienstes sowie in der Position des Key Account Managers im Bereich Automobil- und Werkzeugmaschinen-Industrie. Anschließend war er viele Jahre mit Vertriebsführungsaufgaben in Europa betraut.

Harald Klein hat in seiner langjährigen Vertriebserfahrung sowohl Vertriebsmitarbeiter und Handelsvertreter gecoacht als auch die Planung und Umsetzung von Vertriebs- und Marketing-Zielen geleitet.

Er ist Experte für praktisch umsetzbare Methoden und Taktiken erfolgreicher Verkaufsverhandlungen sowie Trainer und Managementberater für Vertriebs- und Verkaufsstrategien. Seine Spezialkenntnisse liegen im Business-to-Business-Bereich, im Verkauf an Großkunden und im Preisgespräch sowie in Reorganisationen nach Mergers im In- und Ausland.

Global Competence Forum

Wir organisieren Konferenzen und Trainings zu aktuellen Managementthemen sowie internationale Fachseminare für den "Global Player". Ein weiterer Schwerpunkt sind Länderseminare zu den Regionen Asien-Pazifik, Nord- und Südamerika sowie Ost- und Westeuropa.

Herausragende Trainer, namhafte Experten und erfahrene Industriepraktiker vermitteln Know-how, hochwertiges Managementwissen und ihre praktischen Erfahrungen in einer didaktisch aufbereiteten, verständlichen Form.

Wir legen großen Wert auf eine besonders angenehme, lern- und arbeitsfördernde Atmosphäre und bieten den Teilnehmern, ergänzend zur anspruchsvollen Wissensvermittlung, ein Forum für den Erfahrungsaustausch auf höchstem Niveau.

Teilnehmerkreis

Dieses Seminar eignet sich besonders für vertriebsorientierte Mitarbeiter, die im Verkauf erklärungsbedürftiger oder technisch anspruchsvoller Produkte und Dienstleistungen aus Industrie und Handel arbeiten. Dies sind insbesondere:

- Verkäufer(innen) im Außen- und Innendienst
- Verkaufsleiter(innen)
- Handelsreisende und Handelsvertreter
- Geschäfts- und Marketingleiter(innen), die Verkaufsverhandlungen führen
- Key Account Manager(innen)
- Einkäufer(innen)

Trainingsziele

Seitens der Trainer werden

- praxisbezogene Lerninhalte, Handlungs- und Verhaltensweisen vermittelt
- Fähigkeiten zur erfolgreichen Umsetzung der Lerninhalte vermittelt und geübt
- Fallbeispiele aus dem beruflichen Umfeld angewendet, besprochen und bewertet
- Informations- und Erfahrungsaustausch zwischen den Teilnehmern aktiv gefördert
- diverse Methoden und natürlich auch Humor zur Förderung des Wissenstransfers eingesetzt
- Erfahrungen der Teilnehmer angesprochen, diskutiert und zielgerichtet aufgearbeitet
- Empfehlungen gegeben und weiterführende Informationsquellen genannt

Trainingsmethodik

Eine optimale Kombination aus Wissensvermittlung, Fallbeispielen, persönlichem Erfahrungsschatz und Diskussion. Ein besonderer Fokus liegt auf einer interaktiven Beantwortung der Frage- und Problemstellungen der Teilnehmer. Einsatz diverser Methoden zur Unterstützung und Förderung des Wissenstransfers sowie zur Auflockerung des Seminars.

Firmeninterne Durchführung

Nahezu alle unsere Seminare können Sie auch firmenintern buchen. Gerne passen wir die Seminarinhalte den Anforderungen Ihres Unternehmens und den Fragestellungen

Sonstige Informationen

gen Ihrer Mitarbeiter entsprechend an. Auch Veranstaltungsort, Termine und Rahmen bestimmen Sie.

Trainingszeiten

- Einlass/Empfang: 08.45 Uhr
1. Trainingseinheit: 09.00 Uhr - 10.45 Uhr
 2. Trainingseinheit: 11.15 Uhr - 12.45 Uhr
 3. Trainingseinheit: 14.15 Uhr - 15.45 Uhr
 4. Trainingseinheit: 16.15 Uhr - 17.45 Uhr

Pausen und Mittagessen

Während gemeinsamer Pausen und beim Mittagessen bietet sich Zeit und Gelegenheit zum Gedanken- und Erfahrungsaustausch mit Referenten, Trainern und Teilnehmern.

Seminarort und Ambiente

Ausgewählte Seminarhotels und angenehme Seminarräume gewährleisten ein Wohlfühl-Ambiente und eine positive Lernatmosphäre.

Anreise und Übernachtung

Damit Sie das Seminarangebot optimal nutzen können, empfehlen wir Ihnen eine Anreise am Vortag sowie die Übernachtung im Seminarhotel. Hierzu steht Ihnen im Tagungshotel ein limitiertes Zimmerabrufkontingent zur Verfügung.

Abendprogramm

Im Rahmen eines optionalen Restaurantbesuchs besteht Gelegenheit zum gemütlichen Beisammensein sowie zur Fortsetzung von Diskussion, Gedanken- und Erfahrungsaustausch.

Anmeldung

Melden Sie sich schnell und einfach im Internet an unter www.gcforum.com/anmeldung. Rückfragen senden Sie bitte an anmeldung@gcforum.com. Telefonisch erreichen Sie uns unter Tel. +49 7071 5597-0.

Nach erfolgter Registrierung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung, eine Anfahrtsbeschreibung, die Hotelinforma-

tion und eine Rechnung. Für Ihre Seminarteilnahme ist erforderlich, dass der Rechnungsbetrag bereits eingegangen ist oder vor Ort per Scheck beglichen wird.

Stornierung und Umbuchung

Als besonderen Service können Sie bis 4 Wochen vor Seminartermin kostenfrei stornieren oder umbuchen. Unsere kulantesten Bedingungen für spätere Stornierungen oder Umbuchungen finden Sie im Internet unter dem Link www.gcforum.com/agb.

Konditionen und Leistung

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt Euro 1.580,- zzgl. MwSt. Enthalten sind die Teilnahme am Seminar, die komplette Seminardokumentation, alle Mittagessen und alle Kaffeepausen. Nicht enthalten sind die Übernachtungen im Tagungshotel sowie die Abendessen.

Seminarcode

Das Seminar finden Sie auf unserer Website unter **EFVH**.



Deutschland

Global Competence Forum GmbH
Schlossbergstraße 10
72070 Tübingen
Tel. +49 7071 5597-0
Fax +49 7071 5597-900

info@gcforum.com
www.gcforum.com

Österreich

Global Competence Forum
Fischhof 3/6
1010 Wien
Tel. +43 1 23060 3970
Fax +43 1 23060 3971

info@gcforum.at
www.gcforum.at



Deutschland

Global Competence Forum GmbH
Schlossbergstraße 10
72070 Tübingen
Tel. +49 7071 5597-0
Fax +49 7071 5597-900

info@gcforum.com
www.gcforum.com

Österreich

Global Competence Forum
Fischhof 3/6
1010 Wien
Tel. +43 1 23060 3970
Fax +43 1 23060 3971

info@gcforum.at
www.gcforum.at