

# Seminar „Erfolgreich verkaufen durch erfolgreiche Verhandlungen“

## Ihr Nutzen

In diesem Seminar lernen Sie...

- ... die professionelle Vorbereitung von Verhandlungen
- ... die führende Position in Verhandlungen einzunehmen - und zu halten
- ... überzeugend zu argumentieren, Ihre Interessen durchzusetzen
- ... mit Fragetechniken zum Verhandlungserfolg zu gelangen
- ... schwierige Verhandlungssituationen zu meistern
- ... Ihre persönlichen Stärken zu nutzen und Ihren persönlichen Auftritt zu optimieren
- ... effiziente Verhandlungsstrategien zur direkten Anwendung

## Die Inhalte

- **Verhandlungs-Grundlagen: Die Vorbereitung**  
Strategische Gesprächsplanung unter Einbezug der Faktoren: Geschäftliche und persönliche Ziele/Motivationen Ihrer Verhandlungspartner - Nutzenanalyse, Positionen und Rollen Ihrer Gesprächspartner, Argumentationsvorbereitung, Definition von Maximal- und Minimalziel, Rückzugsstrategie
- **Psychologie in der Verhandlung**  
Was für ein „Verhandlungstyp“ ist Ihr Gegenüber - und wie können Sie diese Information nutzen? Wie erkennen Sie eigene Stressprogramme und lernen, Ihr Verhalten bewusst zu steuern? Von den Grundlagen der Kommunikation bis zur konkreten Beeinflussung des Verhandlungsklimas
- **Sichere Führung von Verhandlungen**  
Methoden, Techniken und Strukturen: Lernen Sie, wie Sie die Gesprächsführung jederzeit behalten, wie Sie positive Beziehungen aufbauen und mit Hilfe von Rhetorik und Körpersprache Verhandlungen bewusst steuern. Erfahren Sie alles über wichtige Gesprächsphasen und das Verhandeln am Beispiel des Harvard-Modells
- **Schwierige Verhandlungssituationen meistern**  
Bleiben Sie souverän: So begegnen Sie Einwänden und Widerständen, und steuern ganze Verhandlungsteams
- **Der erfolgreiche Abschluss**  
Wie Sie die Verhandlung erfolgreich zum Abschluss bringen: Abschlusssignale erkennen und nutzen, vorbereitende Fragen und Abschlusstechniken

## Die Methoden

- „EduTrainVent“, Kombination aus multimedialer interaktiver Wissensvermittlung, Training und Event
- Zahlreiche Praxisbeispiele und Anleitung zu individuellen Konzepten und Maßnahmenplänen
- Einzel-, Partner- und Gruppenarbeiten, Buddy-System
- Nachhaltige Systeme zur Transfersicherung in den Alltag

## Ihr Referent

### **DIPL.-KFM. KLAUS D. METZENAUER**

5 Jahre Geschäftsführer mittelständischer Automotive-Konzerne, seit 2005 zertifizierter Trainer und Coach für Zeitmanagement (Prof. Seiwert), Kommunikation und Persönlichkeitsentwicklung, 2010 und 2011 bester Lehrdozent FH Münster, Unternehmer des Monats NRW, Leiter Logistik bei Oldtimer-Rallye Peking-Paris 2007