

# Verhandlungstraining „VG - SPECIAL“

## Einkäufer und Verkäufer in einem Training



### Das Konzept

Mit diesem transferorientierten Trainingskonzept, die Verbindung von Präsenztraining mit einer wirksamen Umsetzungsphase

*„Was nehme ich aus dem Training mit und setze wann, wo mit wem, in welcher Qualität und mit welchem Ziel um“*

und den daran anschließenden Online Einheiten, haben wir einen flexiblen und modularen Rahmen geschaffen, der das handlungsorientierte Lernen von relevanten Verhandlungsthemen

### Der Weg zur Optimierung von Verhandlungskompetenzen

Wir sind Verhandlungsexperten und trainieren, coachen und begleiten Ihre Mitarbeiter darin, die vor ihnen liegenden Verhandlungen optimal abzuschließen. Dazu wird neben möglichen Verhandlungsstrategien und Taktiken auch die psychologische Seite vermittelt. Auch das zu erarbeitende Wissen über die handelnden Personen der Verhandlungspartner schafft neue Ansätze und Wege der zukünftigen Verhandlungsführung hin zu einem guten Ergebnis.

Wir legen einen sehr großen Wert darauf, dass die Teilnehmer das erworbene Know-how aus dem Verhandlungstraining auch direkt umsetzen. Um ein hohes Leistungslevel zu erreichen, sind aktuelle Verhandlungsfälle oder Verhandlungssituationen der Teilnehmer der „Rote Faden“ in unseren Verhandlungstrainings.



# Verhandlungen gewinnen „Special“

## „Was Mitarbeiter aus dem Einkauf vom Verkauf und Mitarbeiter aus dem Verkauf vom Einkauf lernen können“

Das gemeinsame Training für Mitarbeiter/innen, Fach- und Führungskräfte aus dem strategischen / operativen Einkauf sowie Mitarbeiter aus dem Vertrieb -Innen- und Außendienst

### BEST PRACTICE...

... für Mitarbeiter und Young Professionals aus Einkauf, Materialwirtschaft, Vertrieb und Marketing, aus allen Unternehmensbereichen, aus allen Branchen und Firmengrößen, die ihre Verhandlungsperformance erweitern wollen.

Dieses Verhandlungstraining führen wir als Präsenztraining und auch im Onlineformat durch.

Seit mehr als 30 Jahren profitieren unsere Kunden von weitreichenden Erfahrungen der Verhandlungstrainer. Langjährige Erfahrung in unterschiedlichen Verhandlungssituationen, psychologisches Know-how auf dem Gebiet der Verhaltensforschung, sowie Prozesse und Methoden systematischer Profilings sind unabdingbar, um nachhaltige Verhandlungserfolge zu generieren.

### Wir optimieren Ihre Verhandlungskompetenz

Nachhaltig Souverän Zielorientiert

Die Verhandlungstrainer

Nelkenstraße 10 - 46569 Hünxe

T: 02858 3050010

M: [of@die-verhandlungstrainer.de](mailto:of@die-verhandlungstrainer.de)

I: [www.die-verhandlungstrainer.de](http://www.die-verhandlungstrainer.de)

### (Mögliche) INHALTE

Die Welt der anderen Berufsgruppe kennen lernen - Bild, Verständnis und Vorurteile der jeweiligen Berufsgruppe | Die Rolle des Ein- oder Verkaufs in der Verhandlung und welche Positionierung die jeweilige Berufsgruppe beim Gegenüber hat und wie sie bewertet wird | Die häufigsten Fehler im Umgang miteinander - Klassische Ein- und Verkäufer\*innen - Taktiken im Verhandlungsgespräch |

Was Sie vor der Verhandlung klären sollten und vom FBI lernen können - Profiling - Vorbereitung auf die Verhandlung, den Verhandlungspartner und sein Unternehmen - Informationsquellen zur Erstellung eines Profilings |

„Social Proof“ - Psychologie der Beeinflussung und weitere Verhaltensmerkmale die immer wieder einen Einfluss auf die eigene Vorgehensweise / Handlungen haben | Klick, surr - Prinzipien, die unser Verhalten bestimmen und die Auswirkungen auf Verhandlungsführung, Kommunikations- und Verhandlungsstrategien haben | Persönlichkeitsmerkmale, Eigenarten und Umfeld Ihrer Verhandlungspartner recherchieren, erkennen und verstehen | Analyse vom Verhalten Ihres Verhandlungspartners um Rückschlüsse auf Strategie und Taktik für Ihre Verhandlungsführung zu erlangen um dann die richtige Vorgehensweise auszuwählen |

Motive und Triebkräfte der Verhandlungspartner aus der jeweiligen Berufsgruppe erkennen und gezielt darauf eingehen | Ohne klare Ziele keine Ergebnisse, von „must to have“ bis „nice to have“, die eigenen & die Ziele des Verhandlungspartners der jeweiligen Berufsgruppe definieren & Klarheit schaffen |

Clevere Tricks, Strategien und Taktiken der jeweiligen Berufsgruppe wie z.B. Backdoor Selling oder geistige Brandstiftung aus Vertriebsicht und taktische Spiele wie z.B. Zeitdruck; Manipulationen, unfaire Dialektik; Drohungen oder andere psychologische Tricks des Einkaufs im Verhandlungsgespräch | Wie Sie diese erfolgreich abwehren oder für sich nutzen |

Geschickte Gesprächsführung mit Navigationstechniken | Ein- / Verkäufer\*innen bestimmen das Szenario | Wie Sie mit erfolgreichen Navigationstechniken Ein- oder Verkäufer\*innen zu Ihrem Verhandlungsziel führen | Wie Sie „was wäre, wenn“ Szenarien für das Kopfkino Ihres Verhandlungspartners inszenieren | Wie Sie Einwände und Manipulationstechniken der jeweiligen Berufsgruppe in Ihren Verhandlungen entschärfen, erfolgreich kontern, in ruhigeres Fahrwasser bringen und diese für Ihr Verhandlungsziel nutzen

## BEST PRACTICE

Unsere Verhandlungstrainings fördern und optimieren u.a....

...die Verhandlungskompetenz | die Stärkung der eigenen Positionen | die Stärkung der eigenen kommunikativen und mentalen Kompetenz | die bessere Beurteilung der Verhandlungspartner | das Erkennen von Verhandlungsstrategien der Verhandlungspartner | die Sicht auf „Stellschrauben“ mit denen die Verhandlungsprozesse optimiert werden | bessere Verhandlungsergebnisse

**ERFOLG**

...ist  
planbar!



**Wir optimieren Ihre  
Verhandlungsperformance**

Nachhaltig Souverän Zielorientier

Die Verhandlungstrainer

Nelkenstraße 10 - 46569 Hünxe

T: 02858 3050010

M: [of@die-verhandlungstrainer.de](mailto:of@die-verhandlungstrainer.de)

I: [www.die-verhandlungstrainer.de](http://www.die-verhandlungstrainer.de)

# Das lernen Sie in unseren Verhandlungstrainings

**Systematische und strategische Verhandlungsvorbereitung** - Nur wer sich gut vorbereitet erreicht am Ende auch sein Verhandlungsziel

**Einflussfaktoren einer Verhandlung besser analysieren und bewusster steuern** - Sie lernen verhaltenspsychologische Prinzipien, die unser Verhalten bestimmen sowie deren Auswirkungen auf Verhandlungsführung, Kommunikations- und Verhandlungsstrategien haben, kennen

**Verhandlungsmacht** - Sie lernen die eigene Verhandlungsmacht zu analysieren und wie Sie beim Gegenüber den Eindruck großer Verhandlungsmacht erwecken können und schwerwiegende und teure Fehler vermeiden

**Die richtigen Techniken** - Für erfolgreiches Verhandeln kommt es auf die richtigen Techniken, Strategien, Taktiken und Tricks an. Wir geben Ihnen bewährte Tools an die Hand, mit denen Sie einerseits immer Ihre Ziele im Blick haben und andererseits mögliche Konfliktsituationen beherrschen und schwierige und komplexe Verhandlungen erfolgreich abschließen

**Maximales Taktik Knowhow** - Sie lernen erfolgreiche Verhandlungsstrategien kennen, den Umgang mit Manipulationen zu erkennen und abzuwehren oder selbst zu nutzen, sowie 10+ erfolgreiche Taktiken für den Verhandlungsallday

**Situativ richtiges Verhalten in der Kommunikation** - Sie lernen rhetorische Mittel für die Gesprächsführung und für Ihren Verhandlungserfolg kennen und zu nutzen

**Souveränes Verhandeln** - Nicht ist im entscheidenden Moment hinderlicher als die eigenen Selbstblockaden oder Unsicherheiten. Sie erhalten von uns Werkzeuge, mit denen Sie die nächste Verhandlung souverän meistern und den Verhandlungsprozess jederzeit souverän und sicher führen. Sie lernen das Maximum aus jeder Verhandlung herausholen, ohne die Beziehung zum Gegenüber zu gefährden.

**Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern** - Sie lernen die professionelle Interaktion mit schwierigen Gesprächspartnern und die Fallen, Tricks und Manipulationen Ihres Gegenübers erkennen und professionell darauf zu reagieren

**Umgang mit schwierigen Verhandlungen** - Diese Verhandlungen werden häufig durch ungleiche Machtverhältnisse, mögliche Abhängigkeiten und vor allem durch Emotionen bestimmt. Wichtige Erkenntnisse der Verhaltenspsychologie helfen aufreibende Verhandlungsprozesse besser zu verstehen. Sie lernen entsprechend zu agieren und auch zu reagieren, denn auch in Sackgassen kann man wenden

**Dos & Dont's in komplexen Verhandlungen** - Sie lernen, welche typischen Gefahren in Verhandlungen zu teuren Fehlern und vorzeitigen Zugeständnissen führen und wie sie diese vermeiden

**Sicherer Abschluss** – Intuitives oder konfrontatives Verhandeln und Co. Wir geben alle wichtigen Werkzeuge an die Hand, mit denen Sie Ihre Verhandlungen erfolgreich abschließen.

**Nachhaltige Ergebnisse** – Sie lernen, wie Sie die Entwicklung und Umsetzung von proaktiven Strategien für nachhaltige gute Beziehungen und Geschäfte nutzen



Die Nachhaltigkeit von Weiterbildungsmaßnahmen muss auf eine längere Zeit eine konkrete Wirkung erzielen. Deshalb starten wir in unseren Trainings und Workshops, ob im Präsenz- oder Onlineformat, mit einer klaren Zielsetzung.

Eine weitere wichtige Voraussetzung für eine Nachhaltigkeit der zu trainierenden Maßnahme ist die Begleitung der TeilnehmerInnen nach den Trainings oder Workshops, bei der die Wirksamkeit der trainierten Entwicklungsmaßnahme gemessen werden kann.

Wir legen einen sehr großen Wert darauf, dass die Teilnehmer das erworbene Know-how aus dem Verhandlungstraining auch direkt umsetzen und Top-Leistungen erbringen können. Dazu ist es notwendig, erlerntes Wissen in Verbindung mit den neuen Kompetenzen in den Arbeitsalltag zu überführen.

Die Frage „*Was nehme ich aus dem Training mit und setze es wann, wo, mit wem, in welcher Qualität, mit welchem Ziel um?*“

ist die Grundlage einer Messung zur erfolgreichen Umsetzung im Weiterbildungsprozess.

Aktuelle Verhandlungsfälle oder Verhandlungssituationen der TeilnehmerInnen sind der rote Faden in den Verhandlungstrainings oder Workshops. Mit dieser Vorgehensweise erzielen wir eine noch größere Akzeptanz, da aktuelle Fälle schon während der Trainings- und Umsetzungsphase am Arbeitsplatz allein oder im Team für die Umsetzung vorbereitet und durchgeführt werden können.

Die Wirksamkeit des Erfolgs einer Trainingsmaßnahme kann man nicht direkt am Ende des Trainings / Workshops messen. Die Fragen, wie zum Beispiel das neu erlernte Wissen im Arbeitsalltag verankert wurde, oder ob TeilnehmerInnen die gesetzten Ziele erreicht haben, können frühestens nach 3 Monaten beantwortet werden. (Unsere Kunden werden Ihnen das gerne bestätigen).

### Unser Verständnis von nachhaltiger Wissensvermittlung

Nachhaltigkeit muss eine Zielsetzung sein

Das Ziel der Nachhaltigkeit muss sich auf den Zeitraum nach den Trainings oder Workshops beziehen

Nachhaltigkeit muss in der Konzeption berücksichtigt werden - Alle Präsenzeinheiten werden durch vorher festgelegte Online-Trainingseinheiten ergänzt, um die Erfahrungen -Erfolge und Schwierigkeiten- aus der Umsetzungsphase im Arbeitsalltag in der jeweiligen Onlineeinheit zu reflektieren und zu analysieren.

Nachhaltigkeit muss von den Beteiligten gelebt und begleitet werden

Der Trainer muss die TeilnehmerInnen für eine grundsätzliche Lern- und Veränderungsbereitschaft begeistern

Der Trainer muss authentisch und professionell auftreten. Das gelingt über Authentizität, Berufs- und Lebenserfahrung

Vorgesetzte und Trainer werden in der Weiterbildungsmaßnahme zum Prozessbegleiter

Nachhaltigkeit ist Verantwortung - Lernen soll Spaß machen, und die Lerninhalte müssen einen Nutzen für die TeilnehmerInnen darstellen - das erfordert eine Atmosphäre, in der sich alle Beteiligten wohlfühlen

Nachhaltigkeit bedeutet für uns, dass der Lernprozess von Trainer, Teilnehmer und Auftraggeber von der reinen Trainingsdurchführung auf die Zeit nach dem Training erweitert wird. Die Vorgesetzten der Teilnehmer werden einbezogen, um langfristige Lernziele zu vereinbaren. Die Erwartungshaltungen der Teilnehmer müssen in das Trainingskonzept integriert werden.



### Wir optimieren Ihre Verhandlungsperformance

Nachhaltig Souverän Zielorientiert

Die Verhandlungstrainer

Nelkenstraße 10 - 46569 Hünxe

T: 02858 3050010

M: [of@die-verhandlungstrainer.de](mailto:of@die-verhandlungstrainer.de)

I: [www.die-verhandlungstrainer.de](http://www.die-verhandlungstrainer.de)