

Konsumgüterspezifisch Verhandeln nach dem Harvard-Konzept

Intensiv-Tagesworkshop für den Vertrieb FMCG

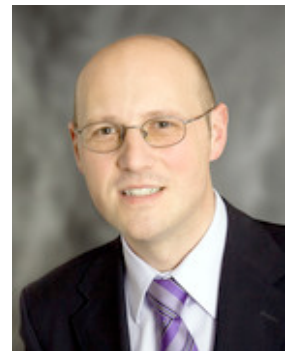
Verhandlungen gehören zu den grössten Herausforderungen im Vertrieb. Nicht immer verlaufen die Gespräche nach Wunsch. Ihre Verhandlungsweise entscheidet dabei mehr als andere Faktoren über Ihren Erfolg!

Ändern Sie Ihre Verhandlungsmethoden grundlegend und erreichen Sie so bessere Ergebnisse.

Auf Basis einer sachbezogenen Verhandlungsführung und dem bewährten Harvard-Konzept werden Ihnen in diesem Seminar notwendige Strategien und Techniken vermittelt. Sie profitieren langfristig von einer höheren Verhandlungsqualität!

Ihr Trainer: Michael Rainer Schmidt

- Experte für die Konsumgüterbranche (FMCG/Food).
- Anwendbares Wissen durch eigenes Handeln aktiv erleben.
- Spezialist für Verhandlungsführung nach Harvard.
- Die CABS®-Methode für Wettbewerbsvorteile.



Was Sie erwartet:

+ 100% konsumgüterspezifische Inhalte

+ praxisgeprüft und speziell für Ihre Tätigkeit in Marketing und Vertrieb von Konsumgütern konzipiert

+ durch eigenes Erleben so vermittelt, dass diese bestmöglich und dauerhaft abrufbar und ohne Umwege in Ihrem beruflichen Alltag umzusetzen sind

+ Beantwortung Ihrer individuellen Fragestellungen im Workshop

Workshop-Inhalte

- Verhandlungen zielorientiert führen
- Die richtige Vorbereitung
- Verhandlungsziele exakt definieren
- Das Harvard-Konzept verstehen und einsetzen:
 1. Menschen und Probleme getrennt voneinander behandeln
 2. Auf Interessen, nicht auf Positionen konzentrieren
 3. Entscheidungsmöglichkeiten zum gegenseitigen Nutzen (Win-Win) entwickeln
 4. Das Ergebnis auf neutralen Beurteilungskriterien aufbauen
- Die wahren Interessen des Verhandlungspartners entdecken
- auf unfaire Taktiken reagieren



- überzeugender Argumentationsaufbau
- souverän mit Killerphrasen umgehen
- sachlich verhandeln
- Win-Win-Situationen erreichen
- erfolgreicher Einsatz von Fragetechniken
- Gegenargumente berücksichtigen
- Umgang mit Widerständen und Konflikten
- Wann soll man verhandeln?
- Entscheidungsoptionen: "Wie sieht meine beste Alternative aus?"

Lernziele

Sie sind in der Lage, die vermittelte Methode des weltweit erfolgreichen Harvard-Konzepts sofort wirkungsvoll in Ihren Verhandlungen anzuwenden. Die im Workshop praktizierten Verhandlungsbeispiele und das Rollenspiel festigen die Anwendung und unterstützen Sie in der praktischen Umsetzung.

Von diesem Workshop profitieren

Vertriebsleiter, Key Account Manager, Vertriebsmitarbeiter, Geschäftsführer, ausserdem Manager, Fach- und Führungskräfte, die in Verhandlungssituationen noch souveränen, zielstrebig und überzeugender Ihre Ziele erfolgreich realisieren wollen.

Persönliche Betreuung inklusive

Nach diesem Seminar begleite ich Sie als Teilnehmer persönlich bei der Umsetzung in Ihre berufliche Praxis. Sie erhalten ein individuelles Feedback und zusätzliche Hinweise, um Ihren persönlichen Erfolg zu maximieren.

Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr für diesen Workshop beträgt pro Person 699,- Euro zzgl. USt.

Gruppentarife erhalten Sie auf Anfrage.

Veranstaltung: Konsumgüterspezifisch Verhandeln nach dem Harvard-Konzept

Termin: _____

Ort: _____

Teilnehmer:

Anrede: _____

Vor- / Nachname: _____

Funktion: _____

Firma: _____

Straße / Nr.: _____

PLZ / Ort: _____

eMail: _____

Telefon: _____

Bemerkungen: _____

- Hiermit buche ich das oben genannte Seminar für ____ Teilnehmer. Bitte senden Sie mir eine Buchungsbestätigung zu.
- Ich möchte dieses Seminar In House durchführen. Bitte unterbreiten Sie mir ein unverbindliches Angebot für ____ Teilnehmer.

Unterschrift _____