



VERHANDELN IM HOMEOFFICE

VERHANDLUNGEN VOM HOMEOFFICE ERFOLGREICH FÜHREN

🚀 ÜBERBLICK

Durch die Corona-Krise stehen viele Unternehmen vor der Herausforderung, dass Abnahmevereinbarungen von Kundenseite nicht eingehalten werden können, jedoch Rückvergütungen und Bonuszahlungen dennoch eingefordert werden.

Dieses Webinar zeigt Techniken auf, wie mit diesen Situationen partnerschaftlich umgegangen werden kann und die Zeit im Homeoffice von den Verkaufsteams für Gespräche mit Einkäufern genutzt werden kann. Dabei wird auf die Besonderheiten von „virtuellen“ Verhandlungsgesprächen im Unterschied zu persönlichen Verhandlungen eingegangen, Strategien und Taktiken für Verhandlungen vorgestellt und Verhaltens- und Verhandlungstechniken am Telefon erläutert.

📄 TRAININGSINHALTE

Unterschiede und Gemeinsamkeiten von Kundenbesuchen und Telefonaten

- Unterschiede und Gemeinsamkeiten
- Wichtigkeit von hoher Professionalität und Authentizität am Telefon
- Beziehungsaufbau am Telefon

Die richtige Einstellung

- Warum Verhandeln am Telefon oft weniger Spaß macht als Besuche
- Selbstmotivation
- Die richtige Haltung, um erfolgreich zu sein

Die hohe Relevanz non-verbaler Kommunikation am Telefon

- Körperhaltung (auch wenn der Einkäufer den Verkäufer nicht sehen kann)
- Stimme
- Flüssiges Sprechen

Struktur Verhandlungsgespräch am Telefon

- Vorbereitung, Eröffnung, Informationsaustausch, Aushandeln, Abschluss

Vor der Verhandlung

- Vorbereitung & Planung
- Elemente einer guten Vorbereitung für Telefongespräche

Grundlagen einer Verhandlung

- Was bedeutet verhandeln?
- Vertrieb – wann verkaufen und wann verhandeln?
- Grundsätze in Verhandlungen
- Verhandlungsergebnisse – Win-Lose, Lose-Win und eine pragmatische Definition von Win-Win.

Absatzvereinbarungen und Boni neu Verhandeln

- Kreatives Aushandeln
- "Kontrollierter Rückzug", um Zugeständnisse zu minimieren
- Taktik und Strategie

Erfolgreiches Verhalten in Verhandlungen

- Überzeugendes Verhalten in Verhandlungen am Telefon
- Managen von Stärke und Macht
- Positives Klima schaffen und aufrechterhalten
- Sackgassen vermeiden
- Zum richtigen Abschluss kommen
- Mit Einkäufern und „Dirty Tricks“ der anderen Seite umgehen

🌐 ZIELGRUPPE

Das Webinar ist für Vertriebsmitarbeiter, Vertriebsleitung, Sales Manager, Key Account Manager, Technik-, Finanz- und Rechts-Spezialisten konzipiert, die in Planung und Abschluss von verhandelbaren Verträgen und Vereinbarungen involviert sind.

✳️ TRAININGSAUFBAU

Wir arbeiten gemäß unserer Überzeugung, dass Menschen am besten durch eine Kombination von theoretischem Input, der Diskussion von Beispielen aus dem Arbeitsalltag sowie Einübung neuer Verhaltensweisen lernen. Wichtig dabei sind uns pragmatische Methoden, hoher Praxisbezug sowie Humor und Spaß im Training, sodass Lernen auch im on-line Training leichtfällt. Jeder theoretische Input kann auf Wunsch neurowissenschaftlich und / oder psychologisch erklärt werden, sodass die vom Trainer vorgegebene Vorgehensweise gut nachvollziehbar ist.

On-line Trainings gestalten wir sehr interaktiv, sodass jeder Teilnehmer sich intensiv mit einbringen muss. Somit gewährleisten wir eine hohe Wirksamkeit des Trainings.

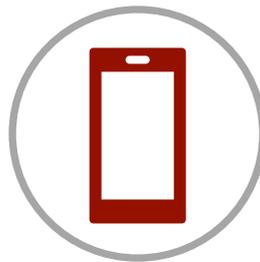
Das Webinar wird virtuell über Zoom durchgeführt und dauert 3 Stunden (inklusive einer Pause). Die maximale Teilnehmerzahl sind 6 Personen.



ANSPRECHPARTNER

Gereon Schulz

gereon.schulz@circletraining.de



TELEFONAUSKUNFT

0221 4300 54 01



INFORMATIONEN & BUCHEN

www.circletraining.de/akademie