



## Verhandeln ohne Verlierer

### Win-Win-Lösungen schaffen!

... das ist leichter gesagt als getan. Denn der Kunde ist informiert und weiß, was er will. Und Ihr Handlungsspielraum ist auch begrenzt.

**Welche Möglichkeiten bestehen dennoch, um alle Beteiligten zufrieden zu stellen?**

Wir beleuchten das Thema Verhandlung aus unterschiedlichen Perspektiven - und besonders intensiv aus der Sicht des Kunden. Sie lernen Methoden und Möglichkeiten kennen, die Verhandlung professionell zu gestalten und das Geschäft **für alle Beteiligten** erfolgreich abzuschließen.

#### Inhalte

- Preisverhandlung aus unterschiedlichen Perspektiven
- Die Haltung des Verkäufers in der Preisverhandlung
- professionelle Vorbereitung
- Überblick über Strategien für die Preisverhandlung
- Einwandbehandlung
- Die Kaufmotive des Kunden
- Kaufsignale erkennen und nutzen
- Abschlusstechniken
- Kaufreue vorbeugen
- Umgang mit "verlorenen Geschäften"

#### Methoden

Vortrag, Gruppendiskussion, Kleingruppenarbeit, Präsentation, Rollenspiel, Fallanalyse

**Dauer:**

3 Tage

**Termine:**

auf Anfrage Ort: Berlin

**Seminargebühr:**

€ 990,00 (+ 19% MwSt.)  
pro Teilnehmer

Die Seminargebühr beinhaltet:

- Tagungspauschale (Tagungsgetränke, Mittagessen, Kaffeepausen)
- Arbeitsunterlagen (Handout, Schreibblock, Stift)
- Fotoprotokoll
- Teilnahmezertifikat
- Nutzung unseres Downloadcenters

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen.



### **Teilnehmerkreis**

Verkäufer mit mindestens einjähriger Verkaufserfahrung

### **Hinweis**

Sie können dieses Seminar auch als **Inhouse-Seminar** buchen. Bitte nehmen Sie hierzu [Kontakt](#) ▶ mit uns auf.

### **Zufriedenheits-Garantie**

Wir sind überzeugt von der Wirksamkeit und Nachhaltigkeit unserer Seminare. Sollten Sie mit einem Seminar, an dem Sie teilgenommen haben, nicht zufrieden sein, erstatten wir Ihnen die Seminargebühren zurück.