

# Herausfordernde Gespräche und Verhandlungen im Firmenkundengeschäft erfolgreich führen – abschlussorientiert und erfolgreich verhandeln

HGV-24-dod

## Zielgruppe

- ✓ Firmenkundenberater/innen
- ✓ Gewerbekundenberater/innen
- ✓ Führungskräfte im Firmenkundenvertrieb

## Ihr Nutzen

- ✓ Sie verhandeln Konditionen, Sicherheiten und Vertragsbedingungen zielorientiert.
- ✓ Sie behandeln Vor- und Einwände locker und positiv, verkaufen Preise und Konditionen selbstbewusst und kommen so zielorientiert zu erfolgreichen Abschlüssen.
- ✓ Sie nutzen Verhandlungssituationen strategisch für den Vertrieb (Cross-Selling).
- ✓ Sie vermeiden unnötige Verhandlungskonflikte und stärken die Kundenbindung.

## Inhalt

- ✓ Ertragsorientierung: Der Verkäufer als Unternehmer und Partner auf Augenhöhe
- ✓ Preisbewusstsein für die eigenen Leistungen schärfen und diese adäquat verkaufen
- ✓ Sicherheiten und Vertragsbedingungen konstruktiv vereinbaren
- ✓ Den Werkzeugkoffer "Verhandlungs-Know-how" konsequent weiterentwickeln
- ✓ Kunden mit Zufriedenheit positiv binden

## Hinweis

Dozent: Manfred Klapproth (Consulting Coaching Training)

 **Termin**

 **Ort**  
Beilngries

 **Preis**  
760,00 €

## Ansprechpartner

Bernd Orthmann  
08461/650-1352  
bernd.orthmann@abg-bayern.de  
Sabrina Waldhier  
08461/650-1353  
sabrina.waldhier@abg-bayern.de

**Buchen**