Herausfordernde Gespräche und Verhandlungen im Firmenkundengeschäft erfolgreich führen – abschluss- und beziehungsorientiert verhandeln

HGV-25001

Zielgruppe

- Mitarbeitende in der Firmen- und Gewerbekundenbetreuung
- Führungskräfte im Firmenkundenvertrieb

Ihr Nutzen

- Sie überprüfen und verbessern ihre Verhandlungskompetenzen

im Verkauf.

- Sie verhandeln Konditionen, Sicherheiten und Vertragsbedingungen ziel- und beziehungsorientiert.
- 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 schaffen Win-Win Situationen.
- Sie vermeiden unnötige Verhandlungskonflikte und stärken partnerschaftlich die Kundenbindung.

Inhalt

- Ertragsorientierung: Der Verkäufer ist Unternehmer und Partner auf Augenhöhe
- Preisbewusstsein für die eigenen Leistungen schärfen und diese adäquat und emotional verkaufen
- Sicherheiten und Vertragsbedingungen konstruktiv vereinbaren
- Den Werkzeugkoffer "Verhandlungs-Know-how" konsequent weiterentwickeln, testen und ausbauen
- Kunden mit Zufriedenheit positiv binden und die Zusammenarbeit in der Zukunft planen

Hinweis

Dozent: Manfred Klapproth (Consulting Coaching Training)

Termin
23.10.2025 - 24.10.2025

Ort
Beilngries

Preis
800,00 €

Dozent(en)
Manfred Klapproth

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

Buchen

ABG