# Gespräche und Verhandlungen in herausfordernden Zeiten im Firmenkundengeschäft erfolgreich führen – abschluss- und beziehungsorientiert verhandeln

HGV-26-dod

## Zielgruppe

Für Firmenkundenbetreuer Gewerbekundenberater sowie 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) und 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)

**Preis**
850,00 €

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

Buchen

ABG