

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

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**

 **Ort**

 **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