

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

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

 **Termin**
26.10.2026 -
27.10.2026

 **Ort**
Beilngries

 **Preis**
850,00 €

 **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