

# Webinar "Erfolgreich verhandeln"

## Ziele erreichen - Partner binden

In Zeiten, in denen Produkte und Dienstleistungen ähnlicher werden und die einzigen Unterschiede „scheinbar“ die Preisgestaltung darstellt, tritt die **Verhandlungstechnik** in den Mittelpunkt um den erhofften Deal noch zu retten. Doch erfolgreiches Verhandeln will gelernt sein. Wer nach der Bazar-Methode den schnellen, trickreichen Abschluss anstrebt, wird in Märkten mit **Stammkunden** und **komplexen Lieferanten-Kundenbeziehungen** langfristig in Probleme kommen.

Erfolgreiche Verhandlungen benötigen gute Vorbereitung - Kenne deinen Markt & Mitbewerb, deine Stärken & Schwächen.

**In dem Webinar arbeiten Sie gemeinsam mit dem Trainer an folgenden Fragen**

Die **Vorbereitung** der Verhandlung – die Basis Ihres Erfolgs

- Festlegen der eigenen Position (Zielplanung – Min/ Max)
- Einschätzen der Zielvorstellungen und Bedürfnisse des Verhandlungspartners

Die richtige **Strategie** – die Wahl der Waffen

- Verhandlungsstrategien festlegen, Verhandlungstaktiken planen
- Output-optimierte Methoden wie die Bazar- Methode
- Langfristige Methoden Win-Win (nach Harvard)

**Kommunikation** in Verhandlungen

- Überzeugungstechnik – Kundeninteresse im Mittelpunkt
- Erfolgreiche Einwandbehandlung
- Abschlusstechniken - Erkennen des richtigen Zeitpunkts für den Verhandlungsabschluss



Ihr Vortragender

Mag. Friedrich Mehl MBA ist Geschäftsführer der G3 Unternehmensberatung GmbH mit Sitz in Wien, Salzburg & Zürich und begleitet seit über 20 Jahren erfolgreich nationale wie internationale Projekte im Bereich Sales und Verhandlungstechnik. Er begleitet seit über 12 Jahren die Rhetorik Ausbildung auf der Diplomatischen Akademie, hält Vorträge zu den Themen Sales & Verhandeln und steht Unternehmen als "stiller Berater" zur Verfügung.

Stand: 11.12.2017