

Büro: D-71384 Weinstadt-
Beutelsbacher Str. 33

Büro: D-72720 Nagold-
Schloss Vollmaringen

Fon: 0049 7151- 945 83 33

Mobile: 0049 171- 215 56 65

Februar 2019

Agile Virtuell-Negotiation-Techniques 4.0

**Zielgruppe:
Vertriebsführungskräfte/
Key Account-Manager/Business Developer**

Die Herausforderung:

Verhandlungen ohne direkten emotionalen Face-to-Face-Bezug stellen eine besondere Herausforderung dar.

Grundsatzentscheidungen für eine Auftragsvergabe werden, insbesondere im new business, in der ersten Runde häufig noch im direkten zwischenmenschlichen Atmosphärenbereich laufen, verlagern sich in der Umsetzung der Vertragsbestandteile immer mehr auf den Onlinebereich (Skype-Conferences, E-Mail, Ausschreibungsplattformen, Chat, Telefon...).

Zielsetzung:

In diesem Training lernen Sie mit hohem Praxisbezug und unter Einsatz eines "echten Einkäufers" als virtuellen Sparringspartner - wie Sie:

- Online-Medien professionell und selbstbewusst in Ihre Verhandlungen integrieren und damit Sicherheit ausstrahlen.
 - Die aus Einkäufer-Sicht gewollte Intransparenz einer Online-Verhandlung für sich nutzen.
 - Wie strategische Einkäufer auf Online-Verhandlungen trainiert werden und wie Sie Konterstrategien daraus ableiten.
 - Welche neuen Kompetenzen in Verhandlungen auf Distanz gefragt sind.
 - Wie Sie Ihre Verhandlung in den Bereichen Value-Preparation/Value-Creation und Price-Negotiation entlang der Customer Journey als zwingenden Kaufgrund aufbauen.
 - Wie Sie Verhandlungs-Resilienz im digitalen Umfeld aufbauen und anschließend stabil durchverhandeln.
 - Wie Sie ein Profiling des Verhandlungspartners aufbauen und daraus die perfekte Online-Verhandlungs-Taktik ableiten.
 - Wie Sie Ihre Key Accounts treffsicher "lesen" - trotz fehlender optischer Dimension.
 - Erfolgsstrategien und Taktiken auf Ausschreibungsplattformen, Telefon-Konferenzen, Skype-/Videokonferenzen.
 - Aufbau eines individuellen Verhandlungsleitfadens.
-
- Praktische Übungen sorgen in den einzelnen Punkten für den Praxistransfer.

Ort und Termin:

Seeheim/Lufthansa-Trainingszentrum - Do. 04.04.2019

Stuttgart/Parkhotel Echterdingen - Do. 11.04.2019

Ihre Investition:

Euro 995,-- (zzgl. gesetzl. MwSt.), inkl. Arbeitsunterlagen/Kaffeepausen/Mittagessen).

Specials:

Kleingruppentraining - deshalb auf max. 8 Teilnehmer pro Termin begrenzt.

Ein "echter" strategischer Einkäufer wird per Videokonferenz als Sparringspartner zeitweise aufgeschaltet und garantiert die Umsetzung Ihrer Verhandlungsfälle in die Praxis.

Storno:

Bis 30 Tage vor Termin kostenfrei, dann 100 % - Ersatzkandidat kann jederzeit gestellt werden.

Anmeldung über Kontaktformular auf unserer Website.

Norbert R. Weisshaar
Weisshaar*Management*Consultants
Beutelsbacher Straße 33
D 71384 Weinstadt-Endersbach

Fon: 0049 7151 94 58 333

Mobil: 0049 171 21 55 665

NRW@weisshaar-management-consultants.de

www.weisshaar-management-consultants.de