



sales force efficiency©



winning new business

Powerverhandeln – Verkäufer vs. Einkäufer

MEHR UND GRÖßERE AUFTRÄGE, SCHNELLER UND MIT WENIGER RESSOURCEN

sales force efficiency® - winning new business...

Ob Verkaufsverhandlungen, Preisverhandlungen oder besonders schwierige Vertragsverhandlungen: Ihre Verhandlungstechniken und Verhandlungsstrategien sind entscheidend für Ihren Erfolg. Dabei geht es nicht darum unfaire Tricks anzuwenden, von denen es eine ganze Menge gibt, wie Sie in unseren Trainings erfahren werden. Nein, Sie müssen auf Augenhöhe verhandeln.

Denn Verhandeln ist kein Lotteriespiel, der Verhandlungserfolg kein zufällig eingetretenes Ereignis. Wie aber ist zu erklären, dass im Allgemeinen der Einkäufer als der gegenüber dem Verkäufer geschicktere Verhandlungspartner gilt? Häufig sitzen Ihnen gut geschulte Einkäufer gegenüber, die schon zahlreiche Verhandlungsmarathons hinter sich haben und Ihnen dadurch meist im Vorteil sind.

Es kann, ja, es muss trainiert werden. Und zwar am besten in Situationen, in denen Sie sich wohl fühlen und in denen Sie Ihre eigenen Verhandlungsstärken gezielt ausbauen können.



Unser Training "Powerverhandeln – Verkäufer vs. Einkäufer" vermittelt Ihnen dazu das nötige Know-how, vor allem aber das unerlässliche Praxistraining, auch schwierige Verhandlungen souverän zu managen und "David gegen Goliath"-Siege zu verbuchen.

Ein Muss für Führungskräfte aus dem Verkauf, Geschäftsführer, Vertriebsleiter, Account Manager, Key Account Manager und Innendienstmitarbeiter. Kurz für alle, die im Tagesgeschäft Einkäufern als Verhandlungspartner gegenüber stehen.

Ziel dieses Trainings: Sie schnell und kompetent zu einem besseren und erfolgreicherem Verhandler zu machen.

Sie werden sich auf Ihre nächste Verhandlung mit Einkäufern direkt freuen. Denn nach unserem Training **"Powerverhandeln – Verkäufer vs. Einkäufer"** gehen Sie deutlich gestärkt in jede Verhandlungsrunde und sei sie noch so schwierig.

Das lernen Sie in diesen praxisnahen Seminartagen

Wie Sie frühzeitig erkennen, welche Verhandlungsstrategie der Einkäufer fährt und wie Sie darauf clever kontern

Wie Sie eine optimale Verhandlungsstrategie entwickeln, bevor Sie sich an den Verhandlungstisch setzen

Wie Sie mit erfolgreichen Navigationstechniken den Einkäufer zu Ihrem Verhandlungsziel führen

Wie Sie Einwände und Manipulationstechniken von Einkäufern in Ihren Verhandlungen entschärfen, erfolgreich kontern, in ruhigeres Fahrwasser bringen und diese für Ihr Verhandlungsziel nutzen

Wie Sie Bluffs, Abwehrreaktionen und Widerstände erkennen, bewerten und überwinden

Wie Sie Ihre eigene Verhandlungsposition stärken und dadurch selbstsicherer und überzeugender wirken

Wie Sie Ihr Verhandlungsziel konsequent, hart und fair durchsetzen



Teilnehmerstimmen

Hans Peter Jeschke, Verkaufsleiter Kommentar: Vielen Dank für das lebhafteste und interessante Seminar mit sehr hilfreichen Tipps und Tricks aus der Praxis für die Praxis.

Daniel Holzinger, Managing Director Austria Kommentar: Lieber Herr Troczynski, vielen Dank für den Workshop mit Praxisbezug. Der Workshop wurde von meinen Mitarbeitern und auch von mir überdurchschnittlich gut angenommen. Durch den starken Praxisbezug konnten bereits erste Erfolge verbucht werden. Ich gehe davon aus, dass wir uns in weiterführenden Seminaren wiedersehen. Liebe Grüße Daniel Holzinger

Carl K. Cunningham / Key Account Manager Kommentar: Das Seminar mit Peter Troczynski war einfach spitze, prall gefüllt mit sehr praktischen und realistischen Informationen, ich kann es nur empfehlen.

Marcus Kordt Kommentar: Hallo Herr Troczynski, ich möchte mich auf diesem Wege nochmals für das tolle Seminar bedanken. Ich habe viele neue Anregungen mitgenommen. Jederzeit und gerne werde ich an einen weiteren (Aufbau-) Seminar teilnehmen. Herzliche Grüße Marcus Kordt

Damit Sie am Ende nicht mit leeren Taschen dastehen

In diesem Training ergeben sich bei den zahlreichen praktischen Übungen faszinierend realistische Verhandlungsszenarien. So authentisch, dass Sie meinen, Sie wären tatsächlich in der Verhandlungsrunde. Die Gegenargumente Ihrer Verhandlungspartner werden Ihnen nur so "um die Ohren fliegen".

So lernen Sie in kurzer Zeit sich schnell und flexibel den Wendungen anzupassen, denen Verhandlungen oft unterliegen.

sfe[©] „Powerverhandeln Verkäufer vs. Einkäufer“

Ein gutes Produkt und eine intensive Beratung genügen oft nicht, um den Auftrag zu erhalten.

Ob Verkaufsverhandlungen, Preisverhandlungen oder besonders schwierige Vertragsverhandlungen: Ihre Verhandlungstechniken und Verhandlungsstrategien sind entscheidend für Ihren Erfolg. Dabei geht es nicht darum unfaire Tricks anzuwenden, von denen es eine ganze Menge gibt, wie Sie in unseren Trainings erfahren werden. Nein, Sie müssen auf Augenhöhe verhandeln.

Denn Verhandeln ist kein Lotteriespiel, der Verhandlungserfolg kein zufällig eingetretenes Ereignis. Wie aber ist zu erklären, dass im Allgemeinen der Einkäufer als der gegenüber dem Verkäufer geschicktere Verhandlungspartner gilt? Häufig sitzen Ihnen gut geschulte Einkäufer gegenüber, die schon zahlreiche Verhandlungsmarathons hinter sich haben und Ihnen dadurch meist im Vorteil sind.

Es kann, ja, es muss trainiert werden. Und zwar am besten in Situationen, in denen Sie sich wohl fühlen und in denen Sie Ihre eigenen Verhandlungsstärken gezielt ausbauen können.

In unserem Expertentraining "Powerverhandeln – Verkäufer vs. Einkäufer" vermitteln wir Ihnen dazu das nötige Know-how, vor allem aber das unerlässliche Praxistraining, auch schwierige Verhandlungen mit Einkäufern souverän zu managen.

- Was Sie sich als Profi-Verkäufer heute vom perfekten Einkäufer wünschen sollten.
- Die häufigsten Fehler von Verkäufern im Umgang mit Einkäufern.
- Wie sich Einkäufer inhaltlich und handwerklich auf Sie vorbereiten.
- Welche Sichtweisen, Ziele und Bedürfnisse Einkäufer leiten.
- Wie Sie feststellen, welche Positionierung Sie und Ihr Unternehmen beim Einkäufer haben und Sie bewertet werden.
- Klassische Einkäufer - Taktiken / Verkäufer - Taktiken im Verhandlungsgespräch.
- Verkauf versus Fachabteilung – Was Sie als Verkäufer dabei beachten müssen.
- Wie Sie frühzeitig erkennen, welche Verhandlungsstrategie der Einkäufer fährt und wie Sie darauf clever kontern.
- Wie Sie eine optimale Verhandlungsstrategie entwickeln, bevor Sie sich an den Verhandlungstisch setzen.
- Wie Sie mit erfolgreichen Navigationstechniken den Einkäufer zu Ihrem Verhandlungsziel führen.
- Wie Sie Einwände und Manipulationstechniken von Einkäufern in Ihren Verhandlungen. entschärfen, erfolgreich kontern, in ruhigeres Fahrwasser bringen und diese für Ihr Verhandlungsziel nutzen.
- Wie Sie Bluffs, Abwehrreaktionen und Widerstände erkennen, bewerten und überwinden.
- Wie Sie Ihre eigene Verhandlungsposition stärken und dadurch selbstsicherer und überzeugender wirken.
- Verdeckte Abschlussmethoden, die der Verhandlungspartner nicht bemerkt.
- Wie man sich ohne dominantes Verhalten in Verhandlungen konsequent, hart und fair durchsetzt.
- Wie Sie bei schwierigen Verhandlungen Ihre Position richtig einschätzen und Ihre Stärken fokussieren.

Dauer des Trainings 2 Tage

Der Trainer Peter Troczynski

Peter Troczynski blickt auf eine mehr als 25jährige erfolgreiche Berufspraxis zurück. Peter Troczynski hat eine klassische Vertriebskarriere - vom erfolgreichen Vertriebsbeauftragten über das Key Account Management, Vertriebsleiterfunktionen bis zum Geschäftsführer in IT-Unternehmen durchlaufen. Seine Managementausbildung erhielt er in namhaften Konzernen der Informations-Technologie Branche.

Heute zählt Peter Troczynski zu den Spitzentrainern und gehört zu den wenigen Verhandlungsexperten in Deutschland der aus langjähriger Berufs- und Trainingspraxis sowohl die Einkaufs- als auch die Vertriebsseite kennt.

Peter Troczynski ist Inhaber der Coaching & TrainingsPartner. Seine bundesweiten Trainings, Workshops und Vorträge sind durch einen weit überdurchschnittlichen Praxisbezug gekennzeichnet. Mit Erfolgen die verbinden.

Publikationen:

Peter Troczynski ist Autor der Bücher:

„Verhandeln Trainer“ - „Einkaufsverhandlungen erfolgreich führen - Verkäufertools für Ihren Erfolg“ - „Optimale Vorbereitung für den erfolgreichen Erstkontakt“ - Mitautor - „Zukunft Verkauf“

Autor in Fachzeitschriften:

Dow Jones Newsletter – Einkäufer im Markt; Werben & Verkaufen; Acquisa; Produktion; DV+VA; Salesprofi u.a.

Mitglied:

DGSS – Deutsche Gesellschaft für Sprech-Wissenschaft und Sprecherziehung e.V.
bmk – Berufsvereinigung mündliche Kommunikation NRW e.V



Dozent:

Fachhochschule Kiel, Institut für Weiterbildung
RKW Baden Württemberg - Arbeitskreis Einkauf
Wirtschaftskammer Wien
TÜV Süd, u.a.

Beruflicher Werdegang:

Studium der Germanistik, Kath. Theologie und Pädagogik
Management Ausbildung in internationalem Unternehmen
Key-Account-Manager in deutschen und amerikanischen IT Unternehmen
Vertriebsleitung Direktvertrieb in der Informationstechnologie
Geschäftsführung Vertrieb in IBM Systemhaus
Geschäftsführer & Gesellschafter Vertrieb in Marketing-unternehmen
Partner in einem Top-Trainingsunternehmen

Erfolg bedeutet zur richtigen Zeit das Richtige richtig tun!

Ihre Investition

Sie investieren für dieses TOP – Training 1.180,00 € zzgl. MwSt.

Darin enthalten sind Arbeitsunterlagen, Teilnahmezertifikat, das Mittagessen, die Pausenerfrischungen und sofort umsetzbare Erfolgsstrategien.

Dauer des Trainings: 2 Tage mit maximal 12 Teilnehmern.

Ihr Kontakt zur Academy



Jennifer Troczynski
Coaching & TrainingsPartner Academy
Nelkenstrasse 10
D-46569 Hünxe

Telefon: +49 (0) 2858 76 82
Fax: +49 (0) 2858 83 61 33

E-Mail: JTroczynski@ctpt.de
Internet: www.ctpt.de

Wenn Sie Fragen zu unserem Academy Angebot, zu den aktuellen Terminen, zu unseren Inhouse Trainings, Kontakt zu den Trainern der Coaching & TrainingsPartner haben möchten oder anderweitig Informationen einholen möchten, können Sie uns gerne jederzeit kontaktieren.

Jennifer Troczynski steht Ihnen für Auskünfte und für die Vermittlung mit unseren Trainern gerne zur Verfügung.

Wir melden uns schnellst möglich.

INTERESSE AN EINEM

“sales force efficiency® - winning new business” WORKSHOP

FÜR IHR UNTERNEHMEN?

Mit dem ***sales force efficiency® - winning new business*** Workshop
der Coaching & TrainingsPartner

(je nach Anforderung halb- oder ganztägig)

erkennen Sie Ihre Erfolgspotenziale im Verkauf
und Sie erhalten erste konkrete Vorschläge,
die Sie mit Ihrem Team sofort gewinnbringend umsetzen können.

Nutzen Sie Ihre Erfolgspotenziale und erzielen Sie in kurzer Zeit bessere
Ergebnisse.

Bei Interesse Email an Ihren Ansprechpartner Peter Troczynski

ptroczynski@ctpt.de

Phone:

+49 (0) 2858 7682

Mobil:

+49 (0) 177 7612 188