

Der Preis ist heiß - Erfolg durch professionelle Verhandlungsführung und gewitzte Verhandlungstechniken im Einkauf und Verkauf

Kurzbeschreibung:

Dieser Workshop bietet den TeilnehmerInnen Strategien für sämtliche in der Praxis vorkommenden heiklen Preisverhandlungssituationen.

Ob man im Einkauf durch mehrstufige Strategien die besten Preise erzielt oder im Verkauf durch Preisverteidigung, Wertverkauf und dem Spiel von Gegenforderungen und alternativen Preisnachlässen den Deckungsbeitrag verteidigt oder ob man in Situationen, in denen die Einkaufsmacht so groß ist, dass wirklich nur der Preis zählt, durch faszinierende Gesamtunternehmensstrategien dem Unternehmen Gewinne sichert – dieses Training bietet die dazu notwendigen Techniken und Tricks -> also ein Training, das sowohl für EinkäuferInnen als auch VerkäuferInnen und natürlich für alle Unternehmer von größtem Nutzen ist.

Zielgruppe:

EinkäuferInnen und VerkäuferInnen

Seminardauer:

1 Tag

Seminarinhalte:

- **Körpersprache im Zuge der Preisverhandlung**
- **Die Grundsäulen der Preisverhandlung**

- Preisnennung
- keine Preisverhandlung ohne Preisverteidigung
- Absichern des Kaufwillens vor Beginn der Preisverhandlung
- nie das erste Angebot annehmen
- das Vermehren der Kriegsschauplätze
- Forderungen und Gegenforderungen
- Standpunkt versus Motiv
- wenn das Gespräch in der Sackgasse ist
- die Feuerwehruniform

• **Preisverhandlung im Einkaufsbereich**

- die verschiedenen Einkäufer-Strategien:
 - Die Freundlichkeitsstrategie
 - Die Partner-Strategie
 - Die Straßenkämpfer-Strategie
 - Die Zuhälter-Strategie
 - Die Pragmatiker-Strategie

• Die 20 besten Verhandlungstechniken für EinkäuferInnen und VerkäuferInnen

- Das Prinzip des Nagens
- Das Prinzip der heißen Kartoffel
- Das Prinzip der höheren Autorität
- Die Technik des Beiseitelegens
- Die Vermittler-Methode
- Das Prinzip des guten und des bösen Mannes
- Warum Sie niemals das erste Angebot annehmen sollten
- Das Callgirl-Prinzip
- Lernen Sie die Kraft der Souveränität zu entwickeln, eine Verhandlung jederzeit abbrechen zu können
- Die Wirksamkeit der Gesichtsmimik - das Prinzip des widerwilligen Käufers
- Das Prinzip des Gegenhandelns
- Die Wirksamkeit des gedruckten Wortes
- Die Taktik des zurückgezogenen Angebotes
- Die Kunst, Leute in eine Position zu bringen, in denen es ihnen leicht fällt, Ihre Vorschläge zu akzeptieren
- Einer der Grundsätze beim Verhandeln ist, dass man immer selber derjenige sein sollte, der einen Vertrag aufsetzt
- Irreführende Geldbeträge - einen Preis ins lächerliche zerlegen
- Die Ködertechnik
- Der rote Hering (verfeinerte Ködertechnik)
- Die Hündchen-Technik
- Die "Ich will alles" - Philosophie

• Preisverhandlung für VerkäuferInnen

- Preisverteidigung und Wertverkauf
- das Nutzen von Persönlichkeitstypen und Persönlichkeitsstrukturen im Verhandlungsprozess
- das 14-stufige (Filter)Preisverhandlungssystem für VerkäuferInnen
- Umsetzung des 14-stufigen Preisverhandlungssystems auf das eigene Unternehmen

• Wenn es wirklich nur um den Preis geht

- Verkauf im Großkundenbereich
- SalesSearching als Deckungsbeitragsretter