

**Vertriebskompetenz für Ingenieure:
Verhandeln - Kunden im Verkaufsgespräch vom eigenen
Leistungsangebot psychologisch geschickt überzeugen**

Warum?

Fast jeden Tag führen wir Verhandlungen, ob beruflich oder privat. Manche nehmen nicht den Verlauf den wir uns wünschen. Manchmal liegt es daran dass wir gestresst sind, weil wir mit aggressivem oder auch unfairem Verhalten konfrontiert werden, oder weil uns die Situation schlichtweg überfordert.

Insbesondere Verhandlungen komplexer Produkte, die uns an unsere subjektive Grenze führen, sollten gründlich vorbereitet werden. Eine ausgewählte Strategie, eine zielgerichteten Taktik und der Einsatz von effektiver Verhandlungskommunikation, schafft uns die Grundlagen, damit wir uns beim Verfolgen unserer Ziele sicher fühlen und es für beide Seiten zu einem zufriedenstellenden Ergebnis führt.

Der Schwerpunkt dieses Tages „Verhandeln“ lehrt uns den Verhandlungspartner mit seinen Motiven, Bedürfnissen und Interessen zu analysieren, zu verstehen und für sich zu nutzen. Weiter gilt es zu lernen in Verhandlungs- Stresssituationen einen „kühlen“ Kopf zu bewahren und Verhandlungs- und Überzeugungspsychologie umzusetzen.

Vier gute Gründe für das Seminar:

1. Aktivierung der eigenen Erfolgsstrategien im Verkaufsverhalte
2. Lernen von Anderen- Strategien übernehmen
3. Souverän bleiben in schwierigen Situationen
4. Stressfrei mit Angriffen umgehen lernen

Lernziele:

- Identifikation herstellen, Selbstwert haben
- Begeisterung und Selbstsicherheit ausstrahlen
- Emotionen im Verkauf integrieren
- Vertrauen schaffen und einen guten Draht zu Kunden herstellen
- Bedürfnisbefriedigung: Mit Nutzen argumentieren
- Motivationsmuster von Kunden berücksichtigen
- Störungen: Souverän und gelassen bleiben

Nutzen:

- Einflussfaktoren für ein erfolgreiches Gespräch kennen und überzeugen können
- Wissen, wie Sie Begeisterung herstellen können
- Die Rolle von Vertrauen und Glaubwürdigkeit verstehen
- Lösungen für Bedürfnisse von Kunden anbieten
- Mit Störungen besser umgehen lernen
- Tipps um zu überzeugen

Tagesablauf?.

8:45 Uhr: Einchecken

09.00 Uhr: Begrüßung und Hinführung: Willi L. Mohr von Mohr Friends Coaching

09:10 Uhr: Voraussetzungen, Vorbereitung, Erfolgs-strategien und Taktik in Verhandlungen

10:30 Uhr: Pause

10:45 Uhr: Kommunikationswerkzeuge in Verhandlungen: Mit emotionaler Sprache und den richtigen Argumenten richtig überzeugen und verhandeln

12:15 Uhr: Mittagspause

13:15 Uhr: Mögliche Schwierigkeiten: Eigener Umgang mit Störungen und Konflikten. Aggressives Auftreten, persönliche Angriffe mit Ruhe begegnen und für sich nutzen können.

15:00 Uhr: Pause

15:15 Uhr: Austausch und Praxisübungen:.. Rollenspiel: Killersätze. Tipps und Tricks um zu „überzeugen“

15.45 Uhr: Der persönliche Umsetzungsplan für die nächste Verhandlung und Aktivierungsmail

16:15 Uhr: Feedbackrunde – Anerkennung, Wünsche

16.30 Uhr: Abschied

Arbeitsweise?

- Vorbereitung: Erwartungs-/Zielsetzungsabfrage an Teilnehmer für eigene Zielsetzung und Detailschwerpunktsetzung für das Seminar an Trainer zurück.
- Seminartag: Trainer-Input als Lehrgespräch, Erfahrungsaustausch, Arbeiten in Kleingruppen, Gruppen und Einzelarbeiten, Selbstreflexion, Feedback, Interaktionsübungen und Rollenspielen an Praxissituationen. Die Teilnehmer werden aktiv mit einbezogen.
- Transfer nach dem Seminar: Emailaktivierung individueller Umsetzungsziele der Teilnehmer nach zwei Wochen

Trainer/Coach?

Dipl. Ing. Willi L. Mohr ist seit vielen Jahren im technischen Vertrieb von BtoB-Produkten zu Hause. Vom Ingenieur in der Entwicklung, Vertrieb, Marketing sowie als Vertriebsgruppenleiter und Projektleiter im Marketing eines international tätigen Großkonzerns hatte er viele Stationen inne. Als Unternehmer, Buchautor, "NLP, Lehrtrainer, DVNLP" und systemischer Berater/Coach mit einem Lehrauftrag an der Hochschule in Ansbach ist er seit mehr als zwei Jahrzehnte als Businesscoach für Kompetenzen im technischen Vertrieb bei Ingenieuren gefragt. Dabei fließen auch die Prinzipien und Gedanken der japanischen Kampfkunst Aikido in seine Vertriebs-Workshops mit ein und ermöglichen vielseitiges Lernen, auch auf Körperebene.

Veranstaltung?

ONLINE vor eigenem PC mit ZOOM
Donnerstag 14. Juli 2022
Kleine Gruppengröße

Investition je Teilnehmer?

Investition je Teilnehmer 495€. Zzgl. MwSt. (589 Euro inklusive MwSt.)

Zielpersonen?

Bereichsleiter, Projektleiter und Manager aus Entwicklung,
Service
Produktmanagement und Vertrieb,
Mitarbeiter Technischer Vertrieb,

➤ [Anmeldeformular](#)