

Informationen zum Workshop

Erfolgreiche Verhandlungsführung:

Wie Sie Geschäftsbeziehungen auf- und ausbauen und langfristig halten



Erfolgreiche Verhandlungsführung: Vertrieb in Zeiten von Industrie 4.0

Industrie 4.0, die Digitalisierung unseres Arbeitsumfeldes, ist in vollem Gange. Darauf müssen sich nicht nur Ihre Kunden sondern auch Sie selbst einstellen. Ihre Kunden wissen immer besser Bescheid über das was Sie brauchen. Das führt zwangsläufig dazu, dass auch Sie bestens informiert sein müssen.

Es geht nicht mehr darum, dass Sie bahnbrechende Produktkenntnisse besitzen, sondern die Art und Weise wie Sie Ihrem Kunden vermitteln, was dieser von Ihren Produkten hat. Dabei spielt es in der Verhandlung eine entscheidende Rolle, dass Sie mit Ihrem Kunden auf Augenhöhe kommunizieren, in der Lage sind, vom ersten Moment an eine vertrauensvolle Kundenbeziehung aufzubauen und dem Kunden echte Lösungen anbieten. Ziel muss eine Win-Win-Situation bei Geschäftsabschluss sein.

Der zweitägige Workshop gibt Ihnen Struktur und Handlungsempfehlungen an die Hand, wie Sie erfolgreich im Trendselling, also im Vertrieb 4.0, sind. Wir arbeiten heraus, dass Vertrieb und Verhandeln so viel mehr sind, als nur über den Preis zu sprechen. Es geht um Ihre Persönlichkeit und wie Sie diese erfolgreich für Ihre langfristigen Kundenbeziehungen einsetzen können.

Pro Workshop werden maximal 10 Teilnehmer zugelassen.

Inhalte des Workshops

- ▶ Industrie 4.0 – wie haben sich die Anforderungen an den Vertrieb verändert?
- ▶ Keiner macht was ohne Grund
- ▶ Der Auf- und Ausbau von gewinnbringenden Geschäftsbeziehungen
- ▶ Die einzelnen Verhandlungsphasen
- ▶ Warum Kunden verhandeln und Käufer einknicken
- ▶ Welche Vertriebspersönlichkeit sind Sie?
- ▶ Wie schaffen Sie einen echten Mehrwert für sich und Ihren Kunden?
- ▶ Umgang mit Widerständen
- ▶ Aktives Zuhören, Bedürfnisse Ihres Kunden erkennen
- ▶ Die richtige Vorbereitung auf Ihre Verhandlung
- ▶ Langfristige Kundenbindung

Methoden

- ▶ Impulsvortrag
- ▶ Kennenlernen und Anwenden verschiedener Tools
- ▶ Praktische Übungen
- ▶ Kollegiale Beratung
- ▶ Erfahrungsaustausch
- ▶ Aktiver Transfer

Zielgruppe

Der Workshop richtet sich an Mitarbeiter aller Branchen, die in Ihrem Business mit Verhandlungen, Vertrieb und Kunden zu tun haben. Vor allem geeignet für (Key) Account Manager, Sales Manager, Einkäufer, Geschäftsführer, leitende Angestellte und Selbständige.

Dauer

Zwei Tage; jeweils von 9.00 bis 17.00 Uhr

Termine

Siehe Homepage (<http://www.gsrn.de/seminare/seminar-verhandlungsfuehrung/>)

Seminarort

Graduate School Rhein-Neckar, Ernst-Boeche-Straße 15, 67059 Ludwigshafen, Postbankgebäude, 1. OG.

Kosten

950,00 Euro; für Absolventen der Graduate School Rhein-Neckar: 900,00 Euro;
im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlagen, Teilnahmebescheinigung, Mittagessen und Kaffeepausen.

Anmeldung

Eine Anmeldung ist bis drei Wochen vor dem Workshop möglich. Bitte senden Sie Ihre Anmeldung an die Graduate School Rhein-Neckar (siehe Anmeldeformular zwei Seiten weiter).

Dozentin



Verena Kiy, Inhaberin der Manufaktur für Impulse, verfügt über 20 Jahre Berufserfahrung. 15 Jahre davon war sie in nationalen und internationalen Vertriebsorganisationen, der Industrie und der Gastronomie tätig.

Seit ihrer Selbständigkeit hat sie sich auf die Bereiche Führungskräfte-Entwicklung, Personalentwicklung, Talent Management, Karriere- und Teamentwicklung, Seminare zu Vertrieb, Kommunikation und Führung sowie Konfliktmanagement spezialisiert.

Ihre Haltung:

„Als Trainer schätze ich kreatives Arbeiten und die Kraft neuer Ideen und Innovationen. „*Das haben wir schon immer so gemacht*“ kommt in meinem Wortschatz nicht vor. Ich liebe es, mich auf meine Gegenüber individuell und flexibel einzustellen und passgenaue Formate zu entwickeln. Getreu nach meinem Motto:

„*Nichts auf der Welt ist so mächtig, wie eine Idee, deren Zeit gekommen ist.*“

(Victor Marie Hugo)“

Sonstiges

Die Graduate School Rhein-Neckar ist von der *evalag* als wissenschaftliche (Weiter-) Bildungseinrichtung zertifiziert. Arbeitnehmer aus Baden-Württemberg können somit Bildungszeit bei ihrem Arbeitgeber für das Seminar beantragen.

Anmeldeformular

Workshop: „Erfolgreiche Verhandlungsführung“

Eine Anmeldung ist bis drei Wochen vor dem Workshop möglich.

Bitte füllen Sie die nachfolgenden Felder aus und senden oder faxen Sie die Anmeldung unterschrieben an uns zurück.

<i>Name, Vorname, Titel</i>	
<i>Geburtsdatum</i>	
<i>Anschrift (Straße, Hausnummer, PLZ und Wohnort)</i>	
<i>E-Mail-Adresse</i>	
<i>Telefon</i>	
<i>Aktuelle Funktion / Position</i>	
<i>Arbeitgeber und Ansprechpartner</i>	
<i>Anschrift des Arbeitgebers (Straße, Hausnummer, PLZ und Standort)</i>	

Hiermit melde ich mich verbindlich für den oben genannten Workshop an.

Absage von Veranstaltungen

Die Graduate School Rhein-Neckar behält sich das Recht vor, bei ungenügender Beteiligung oder auf Grund anderer von ihr nicht zu vertretender Gründe, Seminare, Zertifikate oder Workshops abzusagen. Bereits gezahltes Entgelt wird zurück erstattet.

Änderungen bei Dozenten, Referenten oder im Veranstaltungsablauf

Die Graduate School Rhein-Neckar behält sich vor, Dozenten und Referenten anders einzusetzen, sowie den zeitlichen Ablauf und den Unterrichtsort der Veranstaltungen zu ändern. Der Teilnehmer/die Teilnehmerin ist in einem solchen Fall weder zum Rücktritt vom Vertrag noch zur Minderung des Entgelts berechtigt. Die Graduate School Rhein-Neckar ist berechtigt, neben den regulären Unterrichts-/ Seminarzeiten an anderen Tagen Nachholtermine festzulegen. Die Erstattung von Ersatz- und Folgekosten ist ausgeschlossen.

Haftung

Die Graduate School Rhein-Neckar haftet dem/der Teilnehmer/in gegenüber für die von ihr oder ihren Mitarbeitern vorsätzlich oder grob fahrlässig verursachten Schäden - gleich aus welchem Rechtsgrund. Für lediglich fahrlässig verursachte Schäden übernimmt die Graduate School Rhein-Neckar keine Haftung. Dies gilt nicht für schuldhaft verursachte Schäden aus der Verletzung des Lebens, des Körpers oder der Gesundheit des/der Teilnehmers/in.

Einwilligungserklärung personenbezogene Daten

Der Teilnehmer / die Teilnehmerin willigt ein, dass die Graduate School Rhein-Neckar die personenbezogenen Daten für das Seminar erheben darf.

Rücktritt und Storno

Die Stornierung bedarf der Schriftform. Bei Rücktritt / Storno bis zu vier Wochen vor Veranstaltungsbeginn erheben wir eine Kostenpauschale von 15,00 Euro. Bei Rücktritt / Storno von weniger als vier Wochen vor Veranstaltungsbeginn berechnen wir die volle Teilnahmegebühr. Gleiches gilt bei Nicht-Erscheinen.

Widerrufsbelehrung

Widerrufsrecht

Der/die Teilnehmer(in) hat das Recht, diesen Vertrag binnen vierzehn Tagen ohne Angabe von Gründen zu widerrufen.

Die Widerrufsfrist beträgt vierzehn Tage ab dem Tage des Vertragsabschlusses.

Um Ihr Widerrufsrecht auszuüben, müssen Sie uns Graduate School Rhein-Neckar gGmbH, Ernst-Boehe-Straße 15, 67059 Ludwigshafen, Telefon: 0621 595 7280 - 0, Fax: 0621 595 7280 - 29, E-Mail: info@gsrn.de mittels einer eindeutigen Erklärung (z. B. ein mit der Post versandter Brief, Telefax oder E-Mail) über Ihren Entschluss, diesen Vertrag zu widerrufen, informieren. Sie können dafür das beigefügte Muster-Widerrufsformular verwenden, das jedoch nicht vorgeschrieben ist.

Zur Wahrung der Widerrufsfrist reicht es aus, dass Sie die Mitteilung über die Ausübung des Widerrufsrechts vor Ablauf der Widerrufsfrist absenden.

Folgen des Widerrufs

Wenn Sie diesen Vertrag widerrufen, haben wir Ihnen alle Zahlungen, die wir von Ihnen erhalten haben, unverzüglich und spätestens binnen vierzehn Tagen ab dem Tag zurückzuzahlen, an dem die Mitteilung über Ihren Widerruf dieses Vertrags bei uns eingegangen ist. Für diese Rückzahlung verwenden wir dasselbe Zahlungsmittel, das Sie bei der ursprünglichen Transaktion eingesetzt haben, es sei denn, mit Ihnen wurde ausdrücklich etwas anderes vereinbart. In keinem Falle werden wegen dieser Rückzahlung Entgelte berechnet.

Haben Sie verlangt, dass die Dienstleistungen während der Widerrufsfrist beginnen soll, so haben Sie uns einen angemessenen Betrag zu zahlen, der dem Anteil der bis zu diesem Zeitpunkt, zu dem Sie uns von der Ausübung des Widerrufsrechts hinsichtlich dieses Vertrags unterrichten, bereits erbrachten Dienstleistungen im Vergleich zum Gesamtumfang der im Vertrag vorgesehenen Dienstleistungen entspricht.

Muster-Widerrufsformular

(Wenn Sie den Vertrag widerrufen wollen, dann füllen Sie bitte dieses Formular aus und senden Sie es zurück.)

An

*Graduate School Rhein Neckar gGmbH,
Ernst-Boehe-Straße 15, 67059 Ludwigshafen,
0621 595 7280-29 (Faxnummer),
info@gsrn.de (E-Mail-Adresse).*

Hiermit widerrufe(n) ich/wir (*) den von mir/uns (*) abgeschlossenen Vertrag über den Kauf der folgenden Waren/über die Erbringung der folgenden Dienstleistung (*):

Bestellt am (*)/erhalten am (*):

Name des/der Verbraucher(s)

Anschrift des/der Verbraucher(s)

Unterschrift des/der Verbraucher(s) (nur bei Mitteilung auf Papier)

Datum

[Unzutreffendes (*) streichen]
