

# VERHANDLUNGSTRAINING

«It's not the will to win, but the will to prepare to win  
that makes the difference.»

Paul Bryant

#### VERHANDLUNGSTRAINING

Was willst du?

Döner, mit allem, ohne Zwiebeln, kein Mais, ohne Tomaten, mit ohne scharf, Cola mit Eis, nicht zu kalt und bloss keine Zitrone.  
Geht doch!

Wie wäre es denn mal mit einem klaren Verhandlungsziel?

Keine Zeit, keine Wahl, keine Chance, keine Ahnung?  
Wir zeigen Dir wie es gehen kann:

Welche Situationen trainieren wir?

#### DIE VORBEREITUNG

- Stakeholder erkennen und verstehen
- Spieltaktik verstehen, Gegenstrategie ausarbeiten, überraschen, Muster brechen
- Ziel- Szenarien ausarbeiten
- Wissen über die Konkurrenz nutzen

#### DIE VERHANDLUNG

- Körpersprache lesen und einsetzen
- Kunden verstehen
- Persönlichkeitstemperamente erkennen und nutzen
- Argumentieren unter Druck (unfaire Angriffe abwehren)
- Nein-Sagen Lernen (unangenehme Nachrichten überbringen)
- Kaufsignale (Zustimmung) erkennen und nutzen

Der Schwerpunkt des Trainings liegt auf dem Einüben neuer Verhandlungs- und Gesprächstechniken. Also kein Theorievortrag, sondern aktive Einbeziehung der Teilnehmer und Erarbeiten der Inhalte.