



# Konditionen souverän verhandeln

## Trainingsinhalte im Überblick:

### Wie plane ich mein Ergebnis?

- » Sie erfahren, wie Sie realistische Minimal- und Maximalziele definieren.
- » Sie lernen, die Interessen Ihrer Verhandlungspartner zu analysieren und stellen Ihre Strategie so auf ein sicheres Fundament.
- » Sie wissen anschließend, wie Sie auf der Basis Ihrer Zielsetzung taktische Zugeständnisse definieren.
- » Sie reduzieren Ihren Vorbereitungsaufwand um bis zu 50% anhand des bewährten VTI-Verhandlungsplaners.

### Wie „führe“ ich meine Verhandlungen?

- » Sie trainieren, wie Sie durch gezielte Fragen die Position Ihrer Partner „abklopfen“ und so Verhandlungsspielräume gezielt prüfen.
- » Sie erfahren, wie Sie durch sachliche Vorschläge die Verhandlungsführung gewinnen.
- » Sie üben, auf Vorschläge Ihrer Partner souverän zu reagieren.

### Verhandeln ist nicht „feilschen“!

- » Sie erleben, dass Feilschen um den Preis nur selten zu einer „Win-Win-Situation“ führt.
- » Sie lernen, wie Sie auf Forderungen Ihrer Partner eingehen und dennoch Ihre eigene Zielvorstellung durchsetzen.
- » Sie üben, wie Sie Verlierersituationen konsequent aus dem Weg gehen.

### Mit welcher Verhandlungstechnik und welcher Taktik erreiche ich meine Ziele?

- » Sie trainieren, wie Sie unfaire Verhandlungsmethoden erfolgreich abwehren, ohne die Kundenbeziehung zu belasten.
- » Sie lernen, durch einen Positionswechsel Sackgassen zu öffnen.
- » Sie üben im Training, wie Sie Ihre Forderungskataloge systematisch verhandeln.

### Warum machen zu viele „Geschenke“ keinen Sinn?

- » Sie erleben, dass ein Partner noch mehr Fordern kann, wenn Sie zu viele kostenlose Zugeständnisse einräumen.
- » Sie trainieren, wie Sie Zugeständnisse an Ihre Bedingungen knüpfen und dadurch Ihren Verhandlungsgewinn erhöhen.

### Wie sichere ich mein Ergebnis?

- » Sie lernen, wie Sie Ergebnisse und Teilergebnisse bindend absichern.
- » Sie trainieren, wie Sie eine „Hier-und-Heute-Entscheidung“ herbeiführen.

### Wie verhandle ich im Team?

- » Sie erfahren, wie Sie sich im Team auf ein Verhandlungsgespräch effektiv vorbereiten.
- » Sie trainieren, sich durch taktische Rollenverteilung gegenseitig zu stärken.

## Trainingsdaten im Überblick:

**Trainingsdauer:** 3 Tage, 09:00 - 18:30 Uhr

**Trainingsgebühren:** 1.495,00 Euro (zzgl. MwSt.)

### VTI

Vertriebs-Training-International GmbH  
Borsigallee 21  
60388 Frankfurt  
Tel.: + 49 (0) 69 4080908 0  
Fax: + 49 (0) 69 4080908 88