

## KURSBESCHREIBUNG

# CHV037 – Erfolgreich Verhandeln

### Kursziel

In vielen Verkaufssituationen haben Sie keinen direkten und alleinigen Kontakt zu Ihren Kunden. Sie arbeiten in einem Team oder als Zulieferer eines Generalunternehmers. Die Distanz zu Ihrem Endkunden birgt Risiken in der Angebotsphase oder für Ihre Position als bevorzugter Lieferant. Wie können Sie bei meist sehr gut informierten Kunden erfolgreich verkaufen? Wie können Sie die Bedürfnisse Ihrer Partner und OEMs wahrnehmen? Wie können Sie Ihr eigenes Profil beim Kunden stärken? Für einen langfristigen Verkaufserfolg müssen Sie die Bedürfnisse aller beteiligten Partner erfüllen und dabei eine klare Strategie verfolgen.

### Wesentliche Lernziele

Nach Abschluss des Kurses sind Sie in der Lage

- Ihrer Rolle in den strategischen Partnerschaften mehr Gewicht zu geben
- Ihre Fähigkeiten zu steigern, auf Ihre Partner einzuwirken und Entscheidungen in Ihrem Sinn zu beeinflussen
- Durch gezielte Fragetechniken mehr über die bewussten und unbewussten Entscheidungskriterien zu erfahren und Einflussmöglichkeiten auf Endkunden zu diskutieren
- Lösungen für schwierige Verkaufssituationen zu entwickeln.

### Profil der Teilnehmenden

Gruppenleitende, Verkaufsingenieure/-innen, Kundenbetreuer/-innen, Projektingenieure/-innen

### Vorraussetzungen

Mehrjährige Erfahrung in einer Verkaufseinheit

### Inhalte

- Praxisbeispiele von komplexen Verkaufssituationen
- Beziehungsgestaltung über Partner bis hin zum Endkunden
- Techniken und Vorgehensweisen, um mehr über die Bedürfnisse des Endkunden zu erfahren

- Stärkung der eigenen Rolle: Vom austauschbaren Anbieter eines Produktes hin zum wertvollen Partner
- Kundenspezifische Beratungskompetenz über mehrere Stufen gezielt aufbauen und nutzen
- Fallstudien aus der Praxis: Ihre Funktion bei der Geschäftsentwicklung Ihrer Kunden
- Persönlicher Entwicklungsplan

### Kursform

Dies ist ein face-to-face Klassenzimmertraining mit mind. 8 und max. 12 Teilnehmenden.

### Lernmethoden und Werkzeuge

Kurzvorträge, Übungen, Fallbeispiele, Gruppenarbeiten und Rollenspiele  
Bitte bringen Sie einen **Laptop** oder ein Tablet mit, um Zugang zur Kursdokumentation zu haben.

### Dauer

2 Tage