



## Erfolgreich verhandeln.

Ein Programm für mehr Abschluss-  
stärke im Vertriebsprozess

Es ist unklug,  
viel zu bezahlen.  
Aber es ist noch  
schlechter, zu  
wenig zu bezahlen.



## 5% mehr Umsatz oder 5% mehr Ertrag? Warum nicht

**beides!** Ihre Kunden achten auf die Kosten, nicht nur in Krisenzeiten. Längst haben die Unternehmen in Deutschland erkannt, welche Bedeutung der Einkauf von Waren und Dienstleistungen für den eigenen Unternehmenserfolg hat. Immer häufiger übernehmen Einkaufsabteilungen die Federführung bei Beschaffungsprozessen und haben in Vertragsverhandlungen ein entscheidendes Mitspracherecht. Wie gut sind Ihre Mitarbeiter dieser Herausforderung gewachsen?

Ihr Unternehmen investiert viel, um Kundenbeziehungen zu entwickeln und neue Umsatzpotenziale zu erschließen. Sie verbessern Ihre Prozesse und optimieren Ihre Kostenstrukturen. Und was tun Sie für den Moment, in dem sich letztendlich entscheidet, wie viel Umsatz und Ertrag Sie wirklich erzielen? Wie fit sind Ihre Mitarbeiter für Angebotsverhandlungen und Preisgespräche?

**Investieren Sie in die Abschlussstärke Ihrer Mitarbeiter! Erfolgreich verhandeln bedeutet: mehr Umsatz, mehr Ertrag – oder beides.**

**Verhandeln – warum eigentlich?** Weil es üblich ist, sagen viele. Weil es Ihnen nützt, sagen wir. Verhandlungen bieten Ihnen eine einmalige Chance, Ihre Kunden von der Werthaltigkeit Ihrer Produkte und Dienstleistungen zu überzeugen. Durch professionelle Angebotsgestaltung und Verhandlungsführung lösen Sie die Fixierung Ihrer Gesprächspartner auf den Preis und öffnen den Blick stärker für die Qualität und den Mehrwert Ihrer Leistungen. Je besser es Ihnen gelingt, sich von den Angeboten Ihrer Wettbewerber zu differenzieren und Ihrem Kunden bedarfsgerechte, „passgenaue“ Leistungen anzubieten, umso größer ist Ihre Chance, Ihre Preisvorstellungen zu realisieren.

**Qualität hat Ihren Preis!** Aber ist Ihr Kunde auch bereit, diesen Preis zu zahlen? Denn der Wert und Nutzen Ihrer Dienstleistung ist subjektiv. Entscheidend ist, was der Kunde zu zahlen bereit ist. Oft aber kann dieser das Ergebnis Ihrer Leistungen erst im Nachhinein bewerten. Deshalb kommt es in Verhandlungen und Preisgesprächen darauf an, die gesamte Klaviatur der Einflussgrößen zu spielen, die die Zahlungsbereitschaft Ihres Verhandlungspartners bestimmen. So stärken Sie die Entscheidungssicherheit Ihrer Kunden und erhöhen deren Zahlungsbereitschaft.

**Verhandlungen brauchen immer zwei Gewinner!** Der Weg zur Vertragsunterzeichnung verläuft selten geradlinig. Damit Sie Ihre Verhandlungsstrategie erfolgreich umsetzen, müssen Sie Einwände und Vorwände geschickt entkräften, Forderungen nach Preisnachlässen gekonnt abwehren und taktische Kompromissangebote souverän parieren. Wenn am Ende beide Partner als Gewinner aus den Verhandlungen hervorgehen, haben Sie einen werthaltigen und langfristigen Beitrag zur Pflege Ihrer Kundenbeziehung geleistet.



- Sprechen Sie in den Preisverhandlungen systematisch alle Größen und Komponenten an, die die Zahlungsbereitschaft Ihrer Kunden positiv beeinflussen, und stärken Sie so die subjektive Nutzenwahrnehmung.

**Verhandlungsstärke zahlt sich aus!** Sie verhandeln gerade ein neues Angebot mit einem Kunden oder bereiten Preisgespräche zum Abschluss eines Angebotsprozesses vor? Ihr Geschäft lebt von vielen Projekten und Einzelaufträgen, die Sie immer wieder neu verhandeln müssen? Sie wollen Ihre fachlich exzellenten Mitarbeiter weiterqualifizieren, damit diese bei Preisgesprächen und Vertragsverhandlungen professioneller agieren? Unsere erfahrenen Vertriebs- und Verhandlungstrainer eröffnen Ihren Mitarbeitern eine neue Perspektive für die Chancen und Potenziale von Preisgesprächen und Verhandlungen – ob als zweitägiges Intensivtraining, in der Vorbereitung und Begleitung aktueller Angebotsprozesse oder als persönliches Verhandlungs-Coaching.

**Erfolgreich verhandeln.** Mit unserer Methodik zur Gestaltung von Preisverhandlungen verbessern Sie Ihre Verhandlungskompetenzen bei Preisgesprächen mit Fachabteilungen und Einkaufsprofis.

1. Sie bauen Ihre Fähigkeiten aus, professionelle Verhandlungsstrategien zu entwickeln und umzusetzen.
2. Sie können die Interessenlagen Ihrer Verhandlungspartner besser einschätzen und erweitern Ihr Argumentationsspektrum.
3. Sie gewinnen mehr Sicherheit im Verhandlungsprozess und stärken die Wirkungskraft Ihrer Verhandlungsführung.
4. Sie lernen, Einwände von Vorwänden besser zu unterscheiden und auf Gegenargumente souveräner zu reagieren.

Fallstudien und Praxisbeispiele aus Ihrem beruflichen Alltag ergänzen die Vermittlung von methodischem Know-how. Interessante Übungen sowie Face-to-Face-Trainings mit erfahrenen Business-Artists und persönliches Feedback steigern die Nachhaltigkeit Ihrer Lernerfahrungen.

**Unser Programm. Ihr Erfolg.** Lernen Sie Verhandlungen als kooperative Chance kennen, gemeinsam mit Ihren Kunden werthaltigere Angebote und Leistungsvereinbarungen zu erzielen. Wir zeigen Ihnen konkrete Wege auf, Ihre Verhandlungen professioneller vorzubereiten und zu führen. Sie werden besser verhandeln, Ihre Kunden werden sich fairer behandelt fühlen, und Sie werden höhere Umsätze und Erträge erzielen, weil Ihre Kunden es wünschen.

#### Inhalte aus dem Curriculum:

- Faktoren, die die Zahlungsbereitschaft Ihrer Kunden beeinflussen: „Get“- und „Give“-Komponenten
- Die Kunst der Unterscheidung: Mehrwert durch Differenzierung
- Die Verhandlungslandkarte: für den richtigen Weg zur Einigung
- Die zwei Ebenen der Verhandlung: Kooperation auf der Leistungsebene, Konfrontation auf der Preisebene
- Die Verhandlungsstrategie: Spielräume nutzen, Grenzen setzen

**Gerne erstellen wir für Sie ein maßgeschneidertes Trainings- und Qualifizierungsprogramm.**

## Unser Leistungsangebot zum Thema

### „Erfolgreich verhandeln“:

- Zweitägiges Intensivtraining
- Projektbegleitendes Verhandlungs-Sparring
- Individuelles Verhandlungs-Coaching (vor Ort, via Telefon oder Skype, online)
- Blended Learning und Checklisten

**Haben wir Ihr Interesse geweckt?** Wir beraten Sie gerne, entwickeln gemeinsam mit Ihnen Konzepte für Ihren Bedarf und informieren Sie über unser gesamtes Leistungsspektrum.

## Unsere Themenschwerpunkte für Trainings, Workshops und Coachings:

- Vertrieb, Akquisition, Kundenorientierung und Servicequalität
- Leadership, Führung und Team
- Change, Awareness, Innovation und Kreativität
- Moderation, Präsentation, Kommunikation
- Consulting-Development

## Nehmen Sie Kontakt mit uns auf:

- Ulrich Körner  
Tel. +49 89 2126 8031  
eMail [ulrich.koerner@result-It.de](mailto:ulrich.koerner@result-It.de)
- Christian Schmid  
Tel. +49 69 707 980-44  
eMail [christian.schmid@result-It.de](mailto:christian.schmid@result-It.de)

## Unser Name ist Programm: learning & transfer = result.

Wir sind ein Trainings- und Beratungsunternehmen, das Sie in allen Phasen Ihrer Unternehmens- und Organisationsentwicklung professionell und kompetent unterstützt. Wir entwickeln und realisieren für Sie maßgeschneiderte **Seminare** und **Qualifizierungsprogramme**. Wir verfeinern gemeinsam mit Ihnen Ihr **HR-Management** durch vernetzte Instrumente und Strukturen für Führung, **Personalentwicklung** und **Managementdiagnostik**. Wir gestalten und begleiten fachliche und kulturelle **Veränderungsprozesse** auf allen Ebenen Ihres Unternehmens. Wir unterstützen Sie in Ihrer persönlichen und fachlichen Entwicklung durch individuelles **Coaching** und ideenreiche **Mobilisierungs-Events** im Team. Wir verbessern die Wirkung Ihrer **Kommunikation** durch eine gezielte Ausrichtung von Strukturen und Inhalten. Und wir sichern die Effizienz und Nachhaltigkeit der Lern- und Umsetzungserfahrungen mit modernen **eLearning-Angeboten**.

### Result Learning & Transfer GmbH & Co. KG

#### Büro Frankfurt:

Robert-Mayer Straße 48-50  
60486 Frankfurt a. M.  
Tel. +49 69 707 980-0  
Fax +49 69 707 980-10

#### Büro München:

Westenriederstraße 19  
80331 München  
Tel. +49 89 2126 8031  
Fax +49 89 2126 8995

[www.result-It.de](http://www.result-It.de)

