

## ART OF NEGOTIATING

# ART OF NEGOTIATING – LERNEN SIE, GUTE VERTRIEBSARBEIT DURCH EINE STRUKTURIERTE UND ERGEBNISORIENTIERTE VERHANDLUNG MIT DEM KUNDEN ERFOLGREICH ZUM ABSCHLUSS ZU BRINGEN.

### ZIELSETZUNG UND NUTZEN – WIE PROFITIEREN SIE ...

---

#### ... als Teilnehmer?

- Indem Sie Ihren persönlichen Weg zu einem überzeugenden und erfolgreichen Verhandlungsstil finden.
- Indem Sie mit „PON“ (Points of Negotiation) eine intuitive und für Sie persönlich wiederholbare Methode zum planvollen Umgang mit Verhandlungssituationen erlernen.
- Indem Sie erleben, wie Kollegen mit unterschiedlichen Verhandlungssituationen umgehen und welche Lehren sie daraus bereits gezogen haben.
- Indem Sie unter Anleitung von verhandlungserfahrenen Coaches im geschützten Raum Verhandlungsvorbereitung und -situationen durchspielen und sich so vermeidbare Verhandlungsfehler in der Praxis ersparen.

#### ... als Unternehmen/Unternehmer?

- Dadurch, dass Sie direkt umsetzbare Ergebnisse erhalten
- mit einem ultimativen Bezug auf Ihre typischen Verhandlungssituationen
- und Mitarbeiter, die eine Verhandlungssituation ruhig und ergebnisorientiert angehen.

#### ... als Fachabteilung?

- Indem Sie die Professionals in einem Thema mit hohem persönlichem emotionalem Druck unterstützen.
- Indem Sie in Ihrem Unternehmen einen nachweisbaren Wertbeitrag zum operativen Unternehmenserfolg leisten.

### INHALTE UND METHODEN – WAS BRINGT SIE ZUM ERFOLG?

---

Wir bieten Ihnen das von uns entwickelte Verhandlungskonzept „PON“, das einerseits die wesentlichen Elemente des Harvard-Verhandlungskonzepts beinhaltet und sich andererseits an der tatsächlichen Verhandlungsrealität (konfrontatives Verhandeln) ausrichtet.

Alle Teilnehmer bereiten gemeinsam mit der PON-Methode unterschiedliche Verhandlungssituationen eines realen Praxisfalls der Teilnehmer vor. Dabei werden Verhandlungsziel und -taktik unter Berücksichtigung der individuellen Persönlichkeit und jeweiligen Verhandlungssituation erarbeitet und dokumentiert. In Simulationen üben die Teilnehmer einzeln und in Teams die Umsetzung im Rollenspiel und erhalten durch Videoaufnahmen zielgerichtete Feedbacks.

### ADRESSATEN – FÜR WEN IST DAS TRAINING GEDACHT?

---

Für alle Professionals,  
die Vertriebsverantwortung innehaben:

- als persönliches Umsatz- oder Auftragseingangsziel
- als Verantwortliche(r) für eine Kundenbeziehung/ Key Account
- als Verantwortliche(r) für ein Thema oder ein Produkt
- als Verantwortliche(r) für eine Organisationseinheit

Für alle Serviceverantwortlichen,  
die mit dem Einkauf von Leistungen betraut sind:

- Einkaufsmitarbeiter
- Einkaufsverantwortliche aus Fachabteilungen wie IT, Marketing, Partnering etc.