

Ingenieurbüro Andreas Holl

Schulungen, Consulting, Ingenieursdienstleistungen

Ingenieurbüro Andreas Holl

Kandelstraße 4r
76297 Stutensee
+49 721 68067-333
aholl@ingenieurbuero-holl.de

Verhandlungsstrategie und –taktik im B2B

Schulungsinhalte:

Beschreibung

Die passende Strategie bestimmt, ob eine Verhandlung erfolgreich verläuft. Im B2B wird täglich verhandelt, ob als Vertriebsingenieur, Verkaufsleiter, Projektleiter oder Geschäftsführer. Wir verhandeln in den unterschiedlichsten Situationen über verschiedene Ebenen hinweg. Dies erfolgt sowohl intern als auch extern zu Kunden oder Geschäftspartnern. Dieses Seminar vermittelt Ihnen eine strukturierte Vorgehensweise für Ihre alltäglichen Verhandlungen.

Ziele der Weiterbildung

- Vorbereitung auf eine Verhandlung
- Strukturierung der Verhandlung
- Wählen der geeigneten Strategie
- Wahrnehmung und Kommunikation in Verhandlungen
- Verhandlungstechnik
- Kosten – Nutzen Verhandlung

Methodik

Systemorientiert: Vortrag, Übungen, Diskussion und Feedback der Teilnehmer

Teilnehmerkreis

Mitarbeiter, die im Vertrieb tätig sind oder beabsichtigen, in diesen Bereich zu wechseln. Mitarbeiter, die im B2B mit Kunden und Lieferanten verhandeln. Kundenbetreuer, Key-Account Manager, Vertriebsleiter, Verkaufsingenieure, Einkäufer, Lead-Buyer, Einkaufsleiter, Projektleiter.

Referent

Dipl.-Ing. (FH) Andreas Holl

Ingenieurbüro Andreas Holl, Stutensee – Maschinenbauingenieur mit 25 Jahren Berufserfahrung im Vertrieb erklärungsbedürftiger Investitionsgüter und Dienstleistungen.

Ingenieurbüro A. Holl
Inh. Andreas Holl
Kandelstraße 4r
76297 Stutensee

Comdirect AG 25449 Quickborn
IBAN DE58 2004 1144 0701 2552 00
BIC COBADEHD044
Inh. Andreas Holl

Steuer-Nr.: 34201/27084
USt-IdNr.: DE320024306
Finanzamt Karlsruhe-Durlach