

## Trainingsziele

### VERHANDLUNGSTRAINING VERTRIEB

Am Ende des Trainings

- ⊙ kennen die Teilnehmer die entscheidenden Voraussetzungen für erfolgreiche Verhandlungsführung.
- ⊙ ist den Teilnehmern die Bedeutung des eigenen Denkens für ein überzeugendes Verhandeln mit ihren Kunden bewusst.
- ⊙ können die Teilnehmer in ihren Verhandlungen Fragen gezielter zur Gesprächssteuerung einsetzen und ihre Argumentation gegenüber Kunden deutlich überzeugender gestalten.
- ⊙ sind die Teilnehmer in der Lage, die für eine Verhandlung notwendigen kommunikativen Werkzeuge anzuwenden.
- ⊙ kennen die Teilnehmer die verschiedenen Phasen der Verhandlungsführung und können Sie für Ihre Kundengespräche nutzen.
- ⊙ können die Teilnehmer Ihre Verhandlungen noch gezielter vorbereiten und Verhandlungsstrategien entwickeln.
- ⊙ können die Teilnehmer Ihre Verhandlungen ziel- und partnerorientierter durchführen und erfolgreicher zum Abschluss bringen.