

# PARLA®-Trainings 2015

## Auf Messers Schneide

### Erfolgreich verhandeln und argumentieren

#### Ziele

Wenn es darum geht, Gespräche und Verhandlungen erfolgreich zu führen, kommt es nicht nur auf eine gute inhaltliche Vorbereitung an. Es ist zwar wichtig, dass Sie alle Zahlen, Daten und Fakten parat haben, nur hängt das Verhandlungsergebnis noch viel mehr von Ihrer emotionalen Kompetenz ab.

Gerade bei kontroversen Verhandlungen ist es zunächst wichtig, dass Sie eloquent und selbstbewusst Ihren Standpunkt vertreten können. Schaffen Sie es dann auch noch, kommunikativ hellhörig zu sein und sensibel auf Ihr Gegenüber einzugehen, werden Sie sich mit Ihren Vorstellungen durchsetzen können.

#### Ihr Nutzen

Im Seminar erfahren Sie, wie Sie in Verhandlungen gelassener bleiben, um situativ reagieren zu können und Ihre Gesprächspartner im Griff zu haben. Sie können Ihre Position sicher und überzeugend vertreten und entdecken Reaktionsmöglichkeiten, die Ihnen helfen, das Gesicht zu wahren, sich durchzusetzen und das Maximum herauszuholen.

#### Inhalte

- Verhandlungsvorbereitung: systematisch und effizient vorgehen
- Ziele klar definieren - die Basis für eine erfolgreiche Verhandlung
- Zahlen, Daten, Fakten - den Verhandlungspartner in der Sache überzeugen
- Gewusst wie! – Zielgerichtet und partnerorientiert argumentieren
- Positionen vs. Interessen: die Verhandlung als Ort des Interessensausgleichs
- Ja aber ...? – Wie Sie Einwände vorwegnehmen und geschickt gegenargumentieren
- Gemeinsam sind wir erfolgreich – Absprachen innerhalb der eigenen Delegation
- während der Verhandlung: den roten Faden halten und Visualisierungen nutzen
- Pacing-Leading: wie Sie sich schnell auf Ihre Gesprächspartner einstellen können
- Taktiken erkennen und entsprechend re-agieren
- Umgang mit Nebenkriegsschauplätzen, Verhalten bei unvorhergesehenen Entwicklungen und Blockaden
- Nachbereitung: Auswertung des Verhaltens, der Ergebnisse, Dokumentation, Protokoll

#### Methoden

Impulse durch den Trainer, praktische Übungen (z.B. Rollensituationen), Videoanalysen mit Feedback, Erarbeitung im Plenum, Diskussion, Einzel- und Gruppenarbeit.

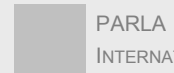
#### Seminarleiter

Joachim Wunderlich, Vertriebsberater mit mySAP® HR

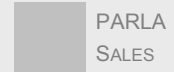
- geb. 1971, Bereichsleiter PARLA -SALES
- seit 11 Jahren Verkaufs- und Vertriebstrainer, Berater, Autor und Vortragsredner
- Technischer Zeichner Maschinenbau, Pädagogikstudium, BWL-Weiterbildung
- Train-the-Trainer- & Business-Coaching- Ausbildung
- Verkaufs-Auditor und Projektmanager von über 1.200 nationalen und internationalen Verkäuferqualifizierungen
- Gebietsverkäufer im Direktvertrieb und Leiter Vertrieb im Bereich Betriebssicherheitstechnik



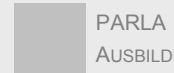
PARLA



PARLA  
INTERNATIONAL



PARLA  
SALES



PARLA  
AUSBILDUNG

#### Datum

18.-19. März 2015

#### Ort

Hotel im Zentrum  
Heidelbergs

#### Dauer

1.Tag; 10 - 18 Uhr  
2. Tag; 09 - 17 Uhr

#### Seminarleiter



Joachim Wunderlich

#### Teilnehmeranzahl

max. 8 Teilnehmer/innen

#### Investition

990 EUR zzgl. MwSt.

#### Zielgruppe

Mitarbeiter im Verkauf ,mit  
Führungsaufgaben,  
Vertriebsleiter, Team- und  
Gruppenleiter