

Anmeldeschluss: 7. September 2020

**TEILNEHMER:**

Herr Frau Divers

Name

Vorname

Funktion

E-Mail

Telefon / Mobil

**FIRMA (Rechnungsadresse):**

Firmenname

Straße

PLZ Ort

Telefon

Anzahl der Mitarbeiter im Unternehmen:

< 100    100 – 199    200 – 500    > 500

Unser Unternehmen ist Mitglied im VDFI:

ja            nein



## SO ERREICHEN SIE UNS

**FRAGEN UND ANMELDUNGEN NEHMEN  
ENTGEGEN:**

**VERBAND DER  
DEUTSCHEN FEDERNINDUSTRIE E.V.**

Goldene Pforte 1  
D-58093 Hagen  
Telefon +49 2331 9588 52  
E-Mail [grawe@federnverband.de](mailto:grawe@federnverband.de)  
[www.federnverband.de](http://www.federnverband.de)



## EINLADUNG

### ONLINE-SEMINAR VERHANDLUNGSTRAINING

Ziele durchsetzen!  
NEIN sagen!  
Meinungen machen!

Dienstag, 15. September 2020

Beginn 9:00 Uhr

### SITUATION:

Stellen Sie sich eine Vertriebsabteilung vor. Dort finden sich gut ausgebildete Mitarbeiter mit sehr guten Produkt- und Fachkenntnissen. Sie verfügen über ähnliche Erfahrungen und bedienen die gleiche Kundengruppe. Die Randbedingungen sind gleich. Dann müssten jedoch die Vertriebsergebnisse identisch sein, sind es aber nicht. Die unterschiedliche Leistung liegt nur zu einem geringen Anteil am Talent, aber zum größten Teil an sog. Softskills. Diese müssen leicht verständlich sein, damit ein Vertriebsmitarbeiter sie mit wenig Übung schnell in die Praxis umsetzen kann.

### ZIEL:

In diesem Online-Seminar besinnen wir uns auf die Elemente, die für eine gute Verhandlung beim Kunden wichtig sind:

1. Wie bereite ich eine Verhandlung vor?
  - 1a. Verhandle ich mit dem richtigen Ansprechpartner?
2. Wie eröffne ich eine Verhandlung beim Kunden - wer übernimmt die Initiative?
3. Warum sollte ich eine Produkt- und Firmenpräsentation möglichst vermeiden?
4. Wie gleiche ich meine Ziele mit den Erwartungen des Kunden ab?
5. Wie kann ich Einwände und Forderungen schnell deeskalieren und die Kontrolle behalten?
6. Wie erreiche ich einen verbindlichen Aktionsplan und Abschluss?

### ERGEBNIS:

Nach dem Online-Seminar haben die Teilnehmer ein klares Bild darüber, welche Elemente für eine gute Verhandlung beachtet werden sollten, damit sie strukturiert und kontrolliert abläuft. Der Teilnehmer kennt die häufigsten Fehler, denn bereits Kleinigkeiten, die nicht beachtet werden, können sich auf eine Verhandlung sehr negativ auswirken. Das Webinar liefert eine „Bedienungsanleitung“ für bessere Verhandlungsergebnisse.

### ZIELGRUPPE:

Fach- und Führungskräfte mit Kundenkontakt

### THEMEN:

#### 1. Vorbereitung der Verhandlung – Ansprechpartner-Ziele-Aktionsplan

Niemand geht unvorbereitet zum Kunden. Hier geht es darum, dass an alles für die Beherrschung der Verhandlungsdynamik gedacht wurde.

#### 2. Der rote Faden der Verhandlung: Thema-Interview-Dialog-Abschluss.

Die Dynamik einer Verhandlung kann einen schnell aus dem Konzept bringen. Hier bietet ein strukturiertes Verhandlungsgerüst eine gute Orientierung und ein hohes Maß an Verhandlungssicherheit.

#### 3. Einwände, Widerstände, ungerechtfertigte Forderungen neutralisieren

Menschen kann man schnell täuschen und geben Nachlässe, die nicht notwendig sind! Hier stellen wir eine einfache Methode vor, wie sich dies vermeiden oder abschwächen lässt.

#### 4. Verbindlichkeit schaffen! Durch Teilbeschlüsse den Aktionsplan vorbereiten.

Es darf keine Verhandlung ohne Verbindlichkeit geben, auch wenn es noch nicht der Auftrag ist.

#### 5. Das Gespräch aktiv beenden - Verabschiedung

Wer beendet die Verhandlung? Wo liegt der beste Zeitpunkt für die Verabschiedung? Hier lernen die Teilnehmer, wie man dies durch eigene Initiative elegant lösen kann.

Auch wenn sich aktuell vieles ändert - ob eine Verhandlung gut oder schlecht verläuft, liegt an der Beachtung ganz einfacher Regeln. Wer diese kennt und verinnerlicht, ist tendenziell erfolgreicher, als der Kollege, der nur auf günstige Preise und gute Produktmerkmale setzt. Immer dann, wenn zur Erreichung gesteckter Ziele andere Menschen (Kunden und Kollegen) im Spiel sind, kommt es auf die Softskills an. Diese machen den Unterschied!

**Im Sport gibt es noch die Silber- und die Bronzemedaille - im Vertrieb nur den Auftrag.**

### REFERENT:

Dipl.-Ing. Eckhard Hahn,  
Hahn & Partner Unternehmensberatung

### ABLAUF AM 15.09.2020

Beginn	09:00 Uhr
	10:30 Uhr Pause
	11:30 Uhr Fortsetzung
	13:00 Uhr Mittagspause
	14:00 Uhr Fortsetzung
Ende	15:30 Uhr

### KOSTEN:

Die Seminarunterlagen werden im Nachgang des Webinars zur Verfügung gestellt.

**Kosten: kostenfrei** für VDFI-Mitglieder

**690,00 EUR** für Nicht-Mitglieder

Die Kosten verstehen sich zuzüglich MwSt.

### Anmeldeschluss:

7. September 2020

Nach Ablauf des Anmeldeschlusses erhalten Sie die Rechnung. Die Stornierung einer Anmeldung ist bis 07.09.2020 kostenlos möglich. Bei Stornierung nach diesem Termin wird die volle Teilnehmergebühr berechnet. Bei Anmeldung eines Ersatzteilnehmers entstehen keine Stornierungskosten.

Der VDFI behält sich vor, das Seminar kurzfristig abzusagen, wenn nicht genügend Teilnehmer vorhanden sind. Die Seminargebühren werden dann zurückerstattet. Weitere Ansprüche sind ausgeschlossen.

Ich bin damit einverstanden, dass während der Veranstaltung fotografiert wird und diese Bilder veröffentlicht werden. Ich verzichte auf jegliche Rechte daran.

Mit der Anmeldung stimme ich der Veröffentlichung meiner Daten in der Teilnehmerliste zu. Gelistet sind ausschließlich Personen, die sich bis zum Anmeldeschluss registriert haben. Die Liste ist nur für den persönlichen Gebrauch der Teilnehmer (§ 28 Abs. 2b und Abs. 4 BDSG) vorgesehen. Eine weitere Nutzung ist ausgeschlossen (§ 43 BDSG). Bitte setzen Sie sich mit uns in Verbindung, wenn Sie der Datennutzung widersprechen.