

Digitale Verhandlungs- kompetenz für Vertriebler

Videokonferenz, Handelsplattform, Chat & Co.

**NEUES
SEMINAR**

- > Neue Kompetenzen für **Verhandlungen auf Distanz**
- > **Eigenarten, Chancen und Risiken** verschiedener Kommunikationsformen
- > Gezielter **Beziehungsaufbau**
- > Strategisch gute **Vorbereitung**
- > **Klare Formulierungen** – konkrete Erwartungen
- > **Macht- und Druckmittel** richtig einsetzen
- > **Technik beherrschen** – Skype, Chats und Handelsplattformen

IHR SEMINARLEITER



Georg Bröker

Gründer und Geschäftsführer ATL negotiator

IHR PLUS:

**Intensive Praxisübungen
am Tablet oder Laptop**



SEMINARBESCHREIBUNG

Gut geführte und erfolgreiche Verhandlungen gehören zu den schwierigsten Aufgaben eines Vertrieblers. Immer häufiger finden diese Gespräche virtuell statt. Umsätze werden ohne Face-to-Face-Begegnungen generiert. Diese Art der Kommunikation schafft neue Bedingungen und Dynamiken. Bewegen sich Vertriebler und Key-Account-Manager online, ist neben dem Verhandlungs-Know-how auch die technische Affinität enorm wichtig.

- > Wie gelingt ein Beziehungsaufbau ohne persönlichen Kontakt?
- > Wie sehen idealerweise Informationsbeschaffung, Vorbereitung und Setup aus?
- > Wie wird eine digitale Agenda aufgebaut?
- > Wie funktioniert eine erfolgreiche digitale Moderation?
- > Welche Kunden-Profiling-Instrumente können genutzt werden?
- > Wie gelingt die Entwicklung von zündenden Value-Stories?
- > Welche No Go's und Fallstricke warten?
- > Was tun, wenn es schwierig wird?
- > Wie schätzt man das Gegenüber aus der Distanz richtig ein?
- > Wie werden die verschiedenen Rollen innerhalb des Verhandlungsteams erkannt?

Arbeiten Sie an Ihrem Skill-Set, damit Sie sich gut auf dem digitalen Parkett bewegen können. Auf diesem Seminar erlernen Sie sofort in die Praxis umsetzbare Tools und erhalten wertvolle Praxistipps, wie Sie im virtuellen Umfeld und in der schwierigen Phase der Preis- und Konditionenverhandlungen bessere Margen zur Erreichung Ihrer persönlichen KPIs erzielen.

NACH DIESEM SEMINAR KÖNNEN SIE

- > im virtuellen Umfeld auf Augenhöhe verhandeln.
- > die passende Verhandlungsstrategie flexibel anwenden.
- > taktische Hilfsmittel wirkungsvoll einsetzen.
- > Macht- und Druckmittel selektiv nutzen.
- > stabile und effektive Vereinbarungen treffen.
- > bessere Margen und Verhandlungserfolge erzielen.
- > unter Druck die eigene Position behaupten

IHR PLUS:

Sie erarbeiten Ihre individuellen Verhandlungsstrategien unmittelbar im Seminar mit Laptop oder Tablet.

ZEITLICHER RAHMEN

9.00 Beginn des Seminars

12.30 Gemeinsames Mittagessen

17.00 Ende des Seminartages

Die Kommunikations- und Kaffeepausen werden im Verlauf des Seminars festgelegt.

IHR REFERENT



Georg Bröker ist Inhaber und Gründer der ATL negotiator. Sein internationales Beratungsunternehmen konzentriert sich auf die Vorbereitung und Durchführung von Verhandlungen im privaten und geschäftlichen Bereich. Wenn Mandanten seinen Rat suchen, befinden sie sich oft in schwierigen Situationen, angespannter Finanzlage oder sogar in existenzbedrohenden Krisen. Neben seiner Expertise für das Harvard Concept ist Georg Bröker zertifizierter Risikomanager und aktiver Geschäftsführer mehrerer Gesellschaften im In- und Ausland. Interkulturelle Konflikte und Verhandlungen mit unausgewogenen

Teilnehmern prägen seinen Alltag. Daher sind seine Seminare vom realen Praxisbezug inspiriert und bieten leicht verständliche und umsetzbare Handlungsanweisungen.

Herzlich willkommen!

- > Begrüßung durch Management Forum Starnberg und den Seminarleiter
- > Überblick über Agenda und Seminarziele
- > Kurze Vorstellungsrunde

Überblick

- > Unterschiede der digitalen Kommunikationsmittel: Skype, Videokonferenz, Chat, Online-Plattformen
- > Einsatzmöglichkeiten
- > Vor- und Nachteile

Vorbereitung digitaler Verhandlungen

- > Informationsbeschaffung und Setup
- > Digitale Agenda aufbauen
- > Tools für Zusammenarbeit und Visualisierung
- > Integration der drei wichtigsten Verhandlungstaktiken in das digitale Umfeld
- > Wichtige Kunden-Profilung-Instrumente in der Vorbereitung
- > Analyse der eigenen Verhandlungsmacht durchführen

Regeln und Moderation

- > Gemeinsamen Fokus herstellen
- > Umgang mit Störungen
- > Nonverbale Kommunikation kompensieren

Digitale Höflichkeit und Respekt

- > No-Gos und Fallstricke
- > „Mit Zucker, ohne Milch“ – Verhaltensregeln kennenlernen

Digitale Negotiation Skills – Fit, wenn es online geht!

- > Verhandlungspartner lesen – erprobte Persönlichkeits-Modelle einsetzen
- > Rollen innerhalb des Verhandlungsteams erkennen und nutzen
- > Verhandlungen individuell oder in Gruppen erfolgreich führen
- > Machtstrukturen im Kundenunternehmen erkennen
- > Preis- und Konditionsgespräche führen
- > Druckmittel gezielt einsetzen, ohne die Kundenbeziehung zu gefährden
- > Situationsgerecht persönliches Eindrucksmanagement einsetzen
- > Aufbau und Platzierung einer Value-Story in Videokonferenzen
- > Aufbau von Verhandlungsresilienz
- > Türen für den Wiedereinstieg in eine virtuelle Verhandlung nutzen
- > Gemeinsame Werte finden und Gegner als zukünftige Partner behandeln

PRAXISÜBUNGEN DIGITAL

- > Formulierungsbeispiele für klare, verständliche E-Mails
- > Online Verkaufsverhandlungen mit Kunden
- > Dokumente teilen und gemeinsam bearbeiten
- > Psychologische Hürden erkennen und überwinden

KOOPERATIONSPARTNER

DVMA Deutsche
Vertriebsmanagement-Akademie

IHR ANSPRECHPARTNER

Doris Lichti
Konferenz-Managerin

„Ihre Fragen zur Veranstaltung beantworte ich gerne!“

Tel. +49 8151 2719-43
doris.lichti@management-forum.de



INFORMATIONEN

ZIELGRUPPE

Mit diesem Seminar wenden wir uns an Vertriebs- und Verkaufsleiter, Gebietsverkaufsleiter, Key-Account-Manager, Außendienstmitarbeiter und alle Fach- und Führungskräfte aus Vertrieb und Verkauf, die in Verhandlungen im digitalen Umfeld ihre Margen- und Abschlussquoten deutlich erhöhen wollen.

ANMELDUNG

> **per Telefon:** +49 8151 2719-0 > **per Telefax:** +49 8151 2719-19
> **per E-Mail:** info@management-forum.de > **per Internet:** www.management-forum.de/vv
> **per Post:** Management Forum Starnberg GmbH · Maximilianstr. 2b · D-82319 Starnberg

TEILNAHMEGEBÜHR

Die Gebühr für das eintägige Seminar beträgt € 1.295,- zzgl. gesetzlicher MwSt. Die Teilnahmegebühr enthält Arbeitsunterlagen, Getränke, Kaffeepausen und Mittagessen. Jede Anmeldung wird von Management Forum Starnberg GmbH schriftlich bestätigt. Sollte mehr als eine Person aus einem Unternehmen an dieser Veranstaltung teilnehmen, gewähren wir dem zweiten und jedem weiteren Teilnehmer 10% Preisnachlass. Die Teilnahme an der Veranstaltung setzt Rechnungsausgleich voraus. Programmänderungen behalten wir uns vor. Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie unsere Teilnahmebedingungen an.

RÜCKTRITT

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 75,- zzgl. gesetzlicher MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens 15 Tage vor Veranstaltungsbeginn schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

TERMINE UND ORTE

Mittwoch, 24. Juni 2020 in Frankfurt/M.: Hotel Villa Orange, Hebelstraße 1, D-60318 Frankfurt/Main, Telefon: +49 69 405 840, Telefax: +49 69 405 84 100, E-Mail: contact@villa-orange.de, Internet: www.villa-orange.de, Zimmerpreis € 120,- inkl. Frühstück

Mittwoch, 21. Oktober 2020 in München: Hotel Prinzregent, Riemer Straße 350, D-81829 München, Telefon +49 89 945 39 0, E-Mail: zuhause@prinzregent.de, Zimmerpreis € 117,- inkl. Frühstück

REGISTRIERUNG

Der Veranstaltungs-Counter ist ab einer Stunde vor Veranstaltungsbeginn zur Registrierung geöffnet. Als Ausweis für die Teilnahme gelten Namensplaketten, die vor Beginn zusammen mit den Arbeitsunterlagen ausgehändigt werden.


MANAGEMENT FORUM STARNBERG

Als Veranstalter von Fachkonferenzen und -seminaren für Führungskräfte stehen wir für
> professionelle Planung, Organisation und Durchführung > Zusammenarbeit mit namhaften Referenten
> aktuelle Themen und sorgfältig recherchierte Inhalte > viel Raum für informative Diskussionen und interessante Kontakte

INHOUSE-SCHULUNGEN UND EINZEL-COACHINGS

Zu diesen und weiteren Themen bieten wir individuell auf Ihr Unternehmen zugeschnittene Inhouse-Schulungen und individuelle Einzel-Coachings an. Nehmen Sie Kontakt mit uns auf. Wir unterbreiten Ihnen gerne ein unverbindliches, auf Ihre Wünsche zugeschnittenes Angebot. Ihr Ansprechpartner: Peter Bartl, Tel.: +49 8151 2719-0, peter.bartl@management-forum.de

ANREISE

 Mit der Deutschen Bahn ab € 54,90 deutschlandweit zur Veranstaltung von Management Forum Starnberg! (Einfache Fahrt mit Zugbindung inklusive City Ticket zur Nutzung in bestimmten Tarifzonen des ÖPNV für An- und Abreise in 126 Städten, solange der Vorrat reicht).



Fax +49 8151 2719-19, www.management-forum.de/vv



Bitte Coupon im Briefumschlag oder per Fax an: Management Forum Starnberg GmbH, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg

Ja, hiermit melde ich mich an für das Seminar
**Digitale Verhandlungskompetenz
für Vertriebler**

24. Juni 2020 in Frankfurt/M.
 21. Oktober 2020 in München

Management Forum
Starnberg GmbH
Frau Elisabeth Di Muro
Maximilianstraße 2b
D-82319 Starnberg

1. Name	2. Name
Vorname	Vorname
Position	Position
Abteilung	Abteilung
Firma	
Straße/PF	PLZ/ Ort
Telefon	Telefax*
E-Mail*	
Branche	Beschäftigtenzahl: ca.
Datum	Unterschrift

X 8951 / 8952

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 75,- zzgl. gesetzlicher MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens 15 Tage vor Veranstaltungsbeginn schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Datenschutzhinweis: Die Management Forum Starnberg GmbH verwendet die im Rahmen der Anmeldung erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen per Post Informationen über weitere Angebote zu schicken. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Forum Starnberg GmbH, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg, unter info@management-forum.de, oder telefonisch unter +49 8151 2719-0 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Die vollständige Datenschutzerklärung können Sie unter www.management-forum.de/mfs-datenschutz/ einsehen. *Mit Ihrer Teilnahme erklären Sie sich einverstanden, dass wir Sie über verschiedene Marketingkanäle (Post, Fax, E-Mail, App, Social Media, sowie Medien unserer Partner) über unser aktuelles Angebot informieren dürfen. Des Weiteren erteilen Sie uns als Veranstalter die Erlaubnis, während der Veranstaltung Foto- und Videoaufnahmen zu machen und diese Aufnahmen im Zusammenhang mit der Veranstaltung für die Öffentlichkeitsarbeit und die Dokumentation, analog und digital, zu verwenden.