



SO „TICKEN“ VERKÄUFER – VERKÄUFERN IN DIE KARTEN SCHAUEN

DIE TRICKS DER VERKÄUFER IN VERHANDLUNGEN ERKENNEN UND IHNEN BEGEGNEN

Sie verhandeln als Einkäufer, um erfolgreich zu sein – dazu benötigen Sie fundierte Kenntnisse des Denkens und der Strategien der Verkäufer. Welcher Typus Verkäufer sitzt am Verhandlungstisch und wie wird er versuchen, die Einkäufer für seine Ziele zu beeinflussen? In diesem Workshop lernen Sie den Verkäufer und Vertriebler kennen, um sich auf die Verhandlungen personen- und zielorientiert vorzubereiten. Sie lernen seine Verhandlungstechniken und Verkäufertricks kennen und entwickeln eigene „Schutzprogramme“, um darauf nicht reinzufallen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf, die sich gezielt auf Verhandlungen vorbereiten und wissen wollen, wie Verkäufer „ticken“ und mit welchen Tricks gearbeitet wird

METHODIK: Kurzreferate, Gruppenarbeiten, Fallstudien, Praxisbeispiele, Rollenspiele

REFERENT: Bernd Sehnert



 bme.de/VER-TOP

SEMINARINHALTE

Den Vertrieb und seine Handlungsfelder und Ziele kennenlernen

- Die Vertriebsstrategien
- Wie Verkäufer bewusst auf Anwender und Einkäufer angesetzt werden
- Der Vertriebler in seinem Key-Account – darauf müssen Einkäufer achten
- Übung: Verhandlungs-Strategie im Verkauf

Wie Verkäufer ihre Unternehmenskunden sehen und beeinflussen

- Wie werden die Unternehmen eingestuft und „geführt“
- Warum „Backdoor Selling“ eine ernstzunehmende Vertriebsstrategie ist
- Sie bekommen keine guten Konditionen, weil Sie C-Kunde sind
- Wie Verkäufer die Motivationssysteme der Nutzer und Einkäufer einsetzen
- Wie neurowissenschaftliche Erkenntnisse als Limbic-Selling im Verkauf Einzug halten

Den Verkäufer und seine Handlungsweisen und Tricks erkennen

- Verkäufertypen, deren Denkweisen, Argumente und Verhandlungstricks – und wie Einkäufer diesen begegnen können
- Wie Vertriebsmitarbeiter Informationen suchen, beschaffen und diese in Verhandlungen einsetzen
- Was sind die Motivreiber der Verkäufer und wie können Einkäufer diese in Verhandlungen nutzen?
- Übung: Analysenprofil des Verkäufers

Wie Verkäufer die Einkäufer analysieren und diese für Verhandlungen nutzen

- Analyse und Typisierung der Einkäufer
- Mit diesen „schmutzigen“ Tricks werden Einkäufer bearbeitet
- Wie Sie als „Einkäufer-Puzzle-Stein“ ein Bild abgeben
- Schutz vor Verkäufer-Manipulation
- Übung: Mit Einkäuferstärken in Verhandlungen punkten

Die Verkaufs- und Verhandlungs-Rhetorik

- Warum der Small Talk Teil der Verhandlung ist und Einkäufer häufig darauf reinfallen
- Wie Verkäufer „geistige Brandstiftung“ betreiben
- Der Verkäufer fragt – und führt die Verhandlung
- Die Argumentations- und Abschlusstricks der Verkäufer
- Übung: Verhandlungs-Strategie des Einkäufers



- + Die Denk- und Handlungsweisen der Vertriebsprofis erkennen
- + Tricks der Verkäufer durchschauen
- + Die eigene Verhandlungssicherheit stärken
- + Praxisorientiert und sofort umsetzbar
- + Erstellung einer Verhandlungsfragen-Liste

Dieses Seminar bieten wir auch als **ONLINE-Training** an.



04. – 05.11.2021
11. – 12.05.2022



DÜSSELDORF
WÜRZBURG



352111014
352205008



1.395,-
1.395,-



PRÄSENZ/ONLINE:
1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de

ANMELDUNG

☎ 06196 5828-299

🌐 anmeldung@bme-akademie.de



Ihre Sicherheit ist uns wichtig!

Selbstverständlich führen wir unsere Präsenzveranstaltungen unter den geltenden Hygiene- und Abstandsregelungen durch. Hierzu stehen wir in ständigem Austausch mit unseren Referierenden und Hotels und passen unseren Hygieneschutz tagesaktuell an. Unser Hygienekonzept finden Sie unter www.bme.de/veranstaltungen

Ja, ich melde mich an wie folgt:

Veranstaltungs-/Produkt-Titel

Veranstaltungs-Nr. 

Ort Datum

Teilnehmer:in 1

Ich bin damit einverstanden, Informationen per E-Mail zu erhalten.

Name Vorname

Position Abteilung

Telefon Fax E-Mail

Teilnehmer:in 2

Ich bin damit einverstanden, Informationen per E-Mail zu erhalten.

Name Vorname

Position Abteilung

Telefon Fax E-Mail

Firma

Branche

Straße/Postfach PLZ/Ort

Telefon Fax

 Datum/Unterschrift

Abweichende Rechnungsanschrift

Abteilung

Straße/Postfach PLZ/Ort

Teilnahmegebühren

Die Teilnahmegebühr für Seminare zzgl. Mehrwertsteuer ist fällig nach Erhalt der Rechnung, spätestens jedoch 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn. 20 % Rabatt für den zweiten und alle weiteren Teilnehmenden werden nur bei Buchung des gleichen Seminars zum gleichen Veranstaltungstermin und bei gleichzeitiger Buchung gewährt. **Rabatte sind nicht kombinierbar.** In der Teilnahmegebühr sind enthalten: Dokumentationsunterlagen sowie bei Präsenzveranstaltungen Mittagessen, Kaffee/Tee und Erfrischungsgetränke. **Mit Erscheinen dieses Kataloges verlieren alle bisherigen Veröffentlichungen ihre Gültigkeit.**

Anmeldebestätigung

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung. Bitte überprüfen Sie die korrekte Schreibweise Ihres Namens und Ihrer Firmierung. Bei Präsenzveranstaltungen sind der Anmeldebestätigung die Anschrift, Telefon-/Faxnummer des Tagungshotels sowie die Rechnung beigelegt. Geben Sie bei Online-Veranstaltungen für den weiteren Schriftverkehr bitte unbedingt die E-Mail-Adresse des Teilnehmenden an. Die Zugangsdaten zum Online-Training gehen Ihnen kurz vor Veranstaltung per E-Mail zu.

Hotelbuchungen

Im jeweiligen Tagungshotel haben wir für Sie ein begrenztes Zimmerkontingent reserviert. Die Zimmerreservierung nehmen Sie bitte selbst unter dem Stichwort „BME Akademie GmbH“ vor. Die Anschrift des Hotels entnehmen Sie bitte Ihrer Anmeldebestätigung. Bitte beachten Sie, dass Zimmerbuchungen nur zeitlich befristet und im Rahmen der verfügbaren Kontingente möglich sind. Für Stornierung oder Umbuchung sind die Teilnehmenden selbst verantwortlich. Sollte das Zimmerkontingent ausgeschöpft oder abgelaufen sein, ist es u.U. günstiger, wenn Sie bei Ihrer Hotelbuchung auf ein Online-Portal zurückgreifen.

Änderungsvorbehalte

Die BME Akademie ist berechtigt, notwendige organisatorische, inhaltliche und methodische Änderungen der Veranstaltung vorzunehmen, soweit diese den Nutzen für die Teilnehmende nicht wesentlich ändern. Das beinhaltet auch, die Veranstaltung digital durchzuführen. Darüber hinaus ist die BME Akademie befugt, den vorgesehenen Referierenden im Falle von Krankheit, Unfall oder sonstigen unvorhergesehenen Gründen durch Referierende mit gleicher Qualifikation zu ersetzen, um eine Absage der Veranstaltung zu vermeiden.

Rücktritt/Stornierung

Bei Rücktritt bis 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine Bearbeitungsgebühr von 15 % der Teilnahmegebühr fällig. Bei späteren Absagen wird die gesamte Teilnahmegebühr berechnet, sofern nicht von Ihnen im Einzelfall der Nachweis einer abweichenden Schadens- oder Aufwandshöhe erbracht wird. Nur in Fällen von höherer Gewalt oder Restriktionen durch den Gesetzgeber, welche die Durchführung der Veranstaltung unmöglich machen, entfällt die Bearbeitungsgebühr. Zur Fristwahrung muss der Rücktritt schriftlich erfolgen. Rücktrittsgebühren fallen nicht an, wenn eine Ersatzperson gestellt wird.

Urheberrecht

Die im Rahmen unserer Veranstaltungen ausgehändigten Arbeitsunterlagen sind urheberrechtlich geschützt und dürfen nicht – auch nicht auszugsweise – ohne Einwilligung der BME Akademie GmbH und der jeweiligen Referierenden vervielfältigt oder gewerblich genutzt werden.

Datenschutz

Informationen, wie wir mit Ihren personenbezogenen Daten umgehen, erhalten Sie unter www.bme.de/datenschutz.

AGB

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der BME Akademie, zu finden unter www.bme.de/agb.

Änderungen vorbehalten.

Bildquellen: BME-Bildarchiv, iStock.com, shutterstock.com, stock.adobe.com, fotolia.de

www.bme-akademie.de