



SO „TICKT“ DER VERTRIEB – VERKAUFSPROFIS IN DIE KARTEN SCHAUEN

DIE TRICKS DER VERKÄUFER IN VERHANDLUNGEN ERKENNEN UND IHNEN BEGEGNEN

Sie verhandeln im Einkauf, um erfolgreich zu sein – dazu benötigen Sie fundierte Kenntnisse des Denkens und der Strategien des Verkaufs. Welcher Typus der dort handelnden Personen sitzt am Verhandlungstisch und wie wird dieser versuchen, Sie für seine Ziele zu beeinflussen? In diesem Workshop lernen Sie die Akteure der Verkaufs- und Vertriebsabteilungen kennen, um sich noch besser auf die Verhandlungen personen- und zielorientiert vorzubereiten. Sie lernen deren Verhandlungstechniken und Verkaufstricks kennen und entwickeln eigene „Schutzprogramme“, um nicht darauf reinzufallen.

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

METHODIK: Kurzreferate, Gruppenarbeiten, Fallstudien, Praxisbeispiele, Rollenspiele

SEMINARLEITUNG: Bernd Sehnert



www.bme.de/ver-top

SEMINARINHALTE

Den Vertrieb und seine Handlungsfelder und Ziele kennenlernen

- Die Vertriebsstrategien
- Wie der Verkauf bewusst auf Anwender und Einkäufer angesetzt wird
- Sie sind ein Key-Account? – Glückwunsch, darauf müssen Sie aber achten
- Übung: Verhandlungs-Strategie im Verkauf

Wie der Vertrieb seine Unternehmenskunden sieht und beeinflusst

- Wie werden die Unternehmen eingestuft und „geführt“
- Warum „Backdoor Selling“ eine ernstzunehmende Vertriebsstrategie ist
- Sie bekommen keine guten Konditionen, weil Sie als „C“ eingestuft sind?
- Die Motivationssysteme, die Vertriebsmitarbeiter lernen, um Sie besser zu führen
- Wie neurowissenschaftliche Erkenntnisse als Limbic-Selling im Verkauf Einzug halten

Die Handlungsweisen und Tricks von Verkäufern erkennen

- Verkäuftertypen, deren Denkweisen, Argumente und Verhandlungstricks – und wie Sie diesen begegnen können
- Wie Vertriebsprofis Informationen suchen, beschaffen und diese zu ihrem Vorteil in Verhandlungen einsetzen
- Auch Mitarbeiter im Verkauf haben Motive. Wie können Sie diese in Verhandlungen für sich nutzen?
- Übung: Analysenprofil der Verkäufer

Wie werden Sie als Einkäufer analysiert und wie wird dieses in Verhandlungen genutzt?

- Analyse und Typisierung der Einkaufenden
- Mit diesen schmutzigen Tricks wird der Einkauf bearbeitet
- Wie Sie als Einkäufer einen „Puzzle-Stein“ als Bild abgeben
- Schutz vor Manipulation
- Übung: Mit Ihren Stärken in Verhandlungen punkten

Die Verkaufs- und Verhandlungs-Rhetorik

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



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



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



22. – 23.10.2026
01. – 02.06.2027
18. – 19.10.2027



LEIPZIG
DÜSSELDORF
BERLIN



352610027
352706002
352710016



1.595,-
1.595,-
1.595,-



PRÄSENZ:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299

@ anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de