



## MERCURI INTERNATIONAL WIE MAN EIN BESSERER VERHANDLUNGSPARTNER WIRD

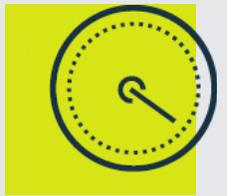
### SIND SIE BEREIT FÜR EINE VERHANDLUNG?

Verbessern Sie Ihr Verhandlungsgeschick, indem Sie die verschiedenen Phasen eines Verhandlungsprozesses verstehen und wissen, wie Sie diese bewältigen können. Entdecken Sie diesen interaktiven Lernpfad, um den kompletten Verhandlungsprozess effektiv zu bewältigen!



## ZIELGRUPPE

Alle Vertriebsprofis, die ihre Verhandlungstaktik verbessern und zu guten Verhandlungsführern werden wollen.



**DAUER: 3 Stunden**



## WEITERE INFORMATIONEN

Dieser hybride Pfad enthält Videos, Übungen, Dokumente, offene Foren, um sich mit der Community zu verbinden, und Live-Sitzungen im Klassenzimmer (virtuell oder F2F). Alle Inhalte sind für jedes Gerät angepasst.



## SCHULUNGSÜBERSICHT

**Schritt 1: Einführung in die Verhandlung**

**Schritt 2: Vorbereitung auf eine Verhandlung**

**Schritt 3: Diskussion**

**Schritt 4: Üben von Win-Win-Situationen**

**Schritt 5: Handeln**



# SCHULUNGSÜBERSICHT

## SCHRITT 1

# EINFÜHRUNG IN DIE VERHANDLUNG

## Die wichtigsten Punkte, um ein besserer Verhandlungspartner zu werden

Entdecken Sie, wie Sie Ihre Verhandlungsfähigkeit verbessern, indem Sie sich darauf konzentrieren die Struktur des Verhandlungsprozesses zu verstehen. Wir analysieren die wichtigsten Verhandlungsphasen und identifizieren Schlüsselkompetenzen.

So steigern Sie Ihre Effizienz während einer Verhandlung.

## Der Verhandlungsprozess

Es ist wichtig, die Verhandlung als einen Prozess und nicht als ein Ereignis zu sehen. Bringen Sie Ihre Fähigkeiten auf den neuesten Stand, um das Thema professionell zu behandeln und die Agenda und die Ergebnisse der verschiedenen Verhandlungssitzungen im Prozess zu kontrollieren.

## Self-Assessment - Finden Sie Ihren Verhandlungsstil

Entdecken Sie unterschiedliche Verhandlungsstile und finden Sie Ihren - durch ein interaktives und ansprechendes Modul.



## SCHRITT 2

# VORBEREITUNG AUF EINE VERHANDLUNG

### Vorbereitung ist der Schlüssel

In diesem Schritt lernen Sie die wichtigsten Komponenten kennen, um sich erfolgreich auf eine Verhandlung vorzubereiten. Ziel ist es, selbstbewusst aufzutreten und sich der Bereiche bewusst zu werden, in denen Sie Zugeständnisse machen können.

Insbesondere werden Sie in der Lage sein:

- die fünf Prinzipien des Harvard-Verhandlungskonzepts anzuwenden.
- die variablen Komponenten in Bezug auf Kosten und Nutzen zu analysieren.
- Ihre Bedürfnisse und Wünsche zu definieren, um eine Strategie zu definieren und ein Gefühl dafür zu bekommen, wo Ihre Verhandlung enden wird.
- zu ermitteln, wie kompatibel die Interessen Ihres Kunden und Ihres Unternehmens sind.



## SCHRITT 3

# DISKUSSION

### Erfolgreiche Diskussionen

Sehr oft eilen Verhandeln durch diese Phase des Prozesses. Erfolgreiche Verhandlungsführer tun das nicht! Die Diskussion ist eng mit dem Endergebnis des Vertragsabschlusses verbunden, aber auch mit der Wahrnehmung desselben.

Finden Sie heraus, wie Sie während der Diskussionsphase des Prozesses an Glaubwürdigkeit gewinnen, indem Sie sich auf Folgendes konzentrieren:

- Die wichtigsten Informationen für die Verhandlung.
- Wie man die richtigen Beziehungen aufbaut.
- Verständnis für den Wert der Verhandlungselemente.
- Positionen und Interessen klären.



## SCHRITT 4

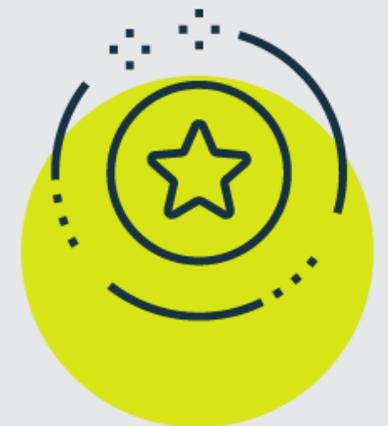
# ÜBEN VON WIN-WIN-SITUATIONEN

### Erreichen einer Win-Win-Situation

Sie sollten nun eine klare Vorstellung von Ihrem Wert gegenüber dem Kunden, der Dringlichkeit der Umsetzung Ihrer Lösung, Ihren Variablen und festen Bestandteile sowie der Meinung und dem Interesse des Kunden haben. Diese Phase ermöglicht es Ihnen, Ihr Verständnis zu testen:

- So erreichen Sie die ZOPA (Zone Of Possible Agreement).
- Die "Wenn... dann"-Technik.
- Wie Sie die Signale Ihrer Kunden verstehen.
- Bewertung des Kräfteverhältnisses.

Und natürlich lernen Sie, wie man ein "Nein" meistert.



## SCHRITT 5

# HANDELN

### Eine Einigung erzielen

In diesem letzten Schritt des Verhandlungsprozesses erfahren Sie, wie Sie auf der Grundlage einer guten Vorbereitung, einer Diskussion und des Verständnisses für die Situation des anderen eine endgültige Einigung erzielen können, wobei der Schwerpunkt auf folgenden Punkten liegt

- Taktiken, die Sie im Umgang mit Ihren Kunden anwenden können.
- Tricks, die Kunden verwenden.

Es ist wichtig, das Gleichgewicht der Kräfte zu Ihren Gunsten zu verschieben, um ein positives Ergebnis zu erzielen. Wie man das macht? Finden Sie es in dieser letzten Phase des Verhandlungsprozesses heraus.



The logo consists of a dark blue square with the text 'MERCURI' in a bold, white, sans-serif font, and 'international' in a smaller, white, lowercase sans-serif font below it. The square is centered on the page and is surrounded by decorative elements: a yellow arc at the top left, a dark blue arc at the top right, a purple arc at the bottom left, and an orange arc at the bottom right. A grey line with a slight curve passes behind the square, connecting the top right and bottom left corners of the page.

**MERCURI**  
international