

Verhandlungstraining

Höhere Margen und Verhandlungs-Rhetorik durch strategische Gesprächsführung.

Seminarinhalte

Strategie & Analyse

- Professionelle Wirkung & Präsenz
- Ziel- und Agenda-Definition
- Taktiken der Gegenseite entlarven
- Analyse von Machtverhältnissen

Rhetorik & Preisstabilität

- Mehrwert statt Rabatt-Diskussion
- Überzeugende Rhetorik
- Feature-Dumping vermeiden
- Überzeugende Preisverteidigung

Team-Dynamik & Erfolg

- Rollenverteilung in Team-Runden
- Einheitliche Botschaft sichern
- Mustererkennung & Reflexion
- Sicherung der Verhandlungserfolge

Ergebnisse im Training

- Analyse echter Verhandlungsfälle
- Feedback zu Taktik & Wirkung
- Praxis-Sparring: Komplexe Dialoge
- Individuelle Verhandlungsscheckliste

Ihr Nutzen

- Maximale Preisstabilität
- Taktische Überlegenheit
- Sicherheit im Team-Verbund
- Value-Selling-Strategie
- Rhetorischer Vorsprung
- Ergebnisorientierte Führung

Methodik & Format

- **Direkte Anwendung**
Mit eigenen Zielkunden arbeiten
- **Kurze Impulse**
Kompakte Theorie mit Praxisbezug
- **Einzelcoaching**
1:1 Feedback für jeden Teilnehmenden
- **Präsenz oder Online**
Vor Ort oder als Live-Webinar durchführbar

triup® Komplettlösung für messbare Ergebnisse

Jedes Training ist bei uns in ein strategisches Gesamtkonzept eingebettet, damit nachhaltiger Vertriebs Erfolg entsteht.

Inklusive:

- IST-Analyse & Realitätscheck
- Praxisnahes Training
- Team-Coaching nach dem Training
- Microlearning Vertiefungsimpulse
- Management-Review

Jetzt unverbindliches Kennenlernen mit Ihrem Trainer vereinbaren

triup GmbH
Im Schlosspark 8
53773 Hennef
02242 918 27 50
buero@triup.de
www.triup.eu



Ihr Hebel für mehr Umsatz und höhere Produktivität - mit Technik, Haltung und Anwendbarkeit.