

## Zielgruppe:\*

- Firmenkundenberatung
- Gewerbekundenberater
- Bereichsleiter Firmenkundengeschäft

- 
- Verteiler:**  Vorstand  
 Leitung Personal
- 

## S-HGF Herausfordernde Gespräche und Verhandlungen im Firmenkundengeschäft erfolgreich führen – abschlussorientiert und erfolgreich verhandeln

### Zielsetzung:

Die Teilnehmer verhandeln Konditionen, Sicherheiten und Vertragsbedingungen zielorientiert. Sie behandeln Vor- und Einwände locker und positiv, verkaufen Preise und Konditionen selbstbewusst und kommen so zielorientiert zu erfolgreichen Abschlüssen.

Sie lernen, Verhandlungssituationen strategisch für den Vertrieb (Cross-Selling) zu nutzen. Des Weiteren erfahren sie, wie sie unnötige Verhandlungskonflikte vermeiden und die Kundenbindung stärken.

### Inhaltsübersicht:

- Ertragsorientierung: Der Verkäufer als Unternehmer und Partner auf Augenhöhe
- Preisbewusstsein für die eigenen Leistungen schärfen und diese adäquat verkaufen
- Sicherheiten und Vertragsbedingungen konstruktiv vereinbaren
- Den Werkzeugkoffer „Verhandlungs-Know-how“ konsequent weiterentwickeln
- Kunden mit Zufriedenheit positiv binden

**Seminardauer:** 2 Tage  
1. Tag Beginn: 09:00 Uhr  
2. Tag Ende: 16:30 Uhr

**Termin:** 27.09. – 28.09.2021

**Seminarpreis:** 660,00€

**Servicepauschale:** 142,00 € plus USt.  
(Verpflegung, WLAN, Parken usw.)  
mit Übernachtung

**Servicepauschale:** 78,00 € plus USt.  
(Verpflegung, WLAN, Parken usw.)  
ohne Übernachtung

### Referent:

Manfred Klapproth  
Consulting Coaching Training  
Hamburg

Anmeldungen über [www.gawrastede.de](http://www.gawrastede.de) oder auf unserem Vordruck

\* Aus Vereinfachungsgründen wird auf die weibliche Anrede verzichtet.