



BVE-/AHA-Abendseminar:

„Verhandlungen professionell vorbereiten und durchführen“

Mittwoch, 27.10.2010 Bonn

**Antwort bitte per Fax oder Post
(im Fensterumschlag) bis spätestens
15.10.2010 zurücksenden.
Fax 02 28 – 9 19 29-30**

Andreas Hermes Akademie
im Bildungswerk der
Deutschen Landwirtschaft e.V.
Maria Hahn-Kranefeld
In der Wehrhecke 1
53125 Bonn

Termin: 27. Oktober 2010 Bonn
Dauer: 17:00 – 21:00 Uhr
Anmeldung: bis 15.10.2010 in der AHA

Teilnehmergebühr:

275,00 € incl. Teilnehmerunterlagen, Tagungsgetränke, Fingerfood zum Empfang und Abendimbiss

Ihr Veranstalter:

Andreas Hermes Akademie (AHA)
Maria Hahn-Kranefeld
Produktmanagerin Markt/Marketing
In der Wehrhecke 1, 53125 Bonn
Tel.: 02 28 – 9 19 29 33
Fax: 02 28 – 9 19 29 30
E-Mail: m.hahn-kranefeld@andreas-hermes-akademie.de,
www.andreas-hermes-akademie.de

BVE Bundesvereinigung der deutschen Ernährungsindustrie e.V., Claire-Waldoff-Str. 7, 10117 Berlin
Ansprechpartner: RA Peter Feller, Regina Bensley
Tel. 030/200786-160, -161

Veranstaltungsort:

27.10.2010: Andreas Hermes Akademie, In der Wehrhecke 1, 53125 Bonn-Röttgen, Tel. 0228/91929-33,
E-Mail: m.hahn-kranefeld@andreas-hermes-akademie.de

Eine genaue Anfahrtsbeschreibung finden Sie unter www.andreas-hermes-akademie.de. Eventl. Übernachtungen buchen Sie bitte direkt bei der Andreas Hermes Akademie, Tel. 0228/91929-18 unter dem Stichwort "BVE-/AHA-Abendseminar".



**Abendseminare für Unternehmen
der Ernährungsindustrie**



©KonstantinosKokkinis Fot

**Verhandlungen professionell
vorbereiten und durchführen**

**Mittwoch, 27. Oktober 2010
in der Andreas Hermes Akademie**

17.00 – 21.00 Uhr in Bonn

„Verhandlungen professionell vorbereiten und Durchführen“

Verhandeln - warum eigentlich!? Weil es üblich ist, ist häufig eine gängige Antwort. Weil es Ihnen nützt, sagen wir. Denn Verhandeln ist nicht nur möglich, es ist sogar notwendig. Welche Faktoren beeinflussen die Kauf- und Zahlungsbereitschaft Ihrer Kunden? Welche Möglichkeiten haben Sie, diese strategisch zu beeinflussen und wie können Sie sich von Ihren Wettbewerbern abheben?

Zielgruppe

Inhaber, Geschäftsführer, Vertriebsleiter, Leiter Key Account Management, Gebietsverkaufsleiter der Ernährungswirtschaft.

Ihr persönlicher Nutzen:

- Sie bereiten sich optimal auf Ihre Verhandlungen vor und führen diese dadurch auch stressfreier.
- Sie verhandeln ohne „verhandelt“ zu werden. Die Verhandlungsgrenzen und -ziele sind im Vorfeld unternehmensintern abgestimmt und bilden den roten Faden für die ziel- und ergebnisorientierte Verhandlungsführung.

INHALTE

Denken wie Ihre Kunden denken

Welchen maximalen Preis sind Ihre Kunden bereit für Ihre Produkte/Dienstleistungen zu zahlen?

Verhandlungen systematisch und professionell vorbereiten

Was sind Standards zur systematischen, professionellen Verhandlungsvorbereitung?

Strategien und Taktiken der Gesprächspartner erkennen und richtig darauf reagieren

Welche Einwände und Verhandlungstaktiken Ihrer Gesprächspartner gibt es und wie gehen Sie damit um?

Grundlagen zwischenmenschlicher Kommunikation

Welche Bedeutung haben die zwei Ebenen der Kommunikation (Sach- und Beziehungsebene) und das Vier-Ohren-Modell von Schulz von Thun und wie beeinflussen Sie diese in Ihrer Verhandlungsführung?

Den Verhandlungsabschluss herbeiführen

Was sind typische Abschlusssignale Ihrer Gesprächspartner, wie erkennen Sie diese und wie gehen Sie damit um? Wie verhalten Sie sich in der Abschlussphase mit entscheidungsfreudigen – wie mit zögernden Gesprächspartnern?

Wie stellen Sie die Abschlussbereitschaft durch eine „Ja-Straße“ her?

Verhandeln im Team

Was sind die Erfolgsfaktoren für Verhandlungen im Team?

Dauer: 17:00 – 21:00 Uhr

Ihr Trainer: Michael Schmitz

Bitte ankreuzen und gut leserlich ausfüllen. Vielen Dank!

- Hiermit melde ich mich verbindlich zum BVE-/AHA-Abend-Seminar „Verhandlungen professionell vorbereiten und durchführen“ am 27. Oktober 2010 in Bonn an.
- Die Tagungsgebühr in Höhe von 275,00 € überweisen Sie bitte nach Rechnungsstellung durch die AHA. In der Tagungsgebühr enthalten sind die Teilnehmerunterlagen, Tagungsgetränke, ein Empfang ab 16.30 Uhr mit Fingerfood sowie ein Imbiss um 19.00 Uhr.

Name, Vorname

Unternehmen

Funktion

Anschrift

Telefon / Fax

E-Mail

Datum

Unterschrift
