

Verhandlungstraining für Equipmentverkäufer



Überblick

Der Verkauf von Großanlagen an Kunden in technischen Unternehmen ist die Königsdisziplin für einen Vertriebsingenieur. Er hat die Gelegenheit, die Einzigartigkeit seiner Produkte herauszustellen, und kann in Verhandlungen durch gute Vorbereitung, positives Auftreten und konsequente Verhandlungsführung den Wünschen des Kunden gerecht werden und gleichzeitig die eigene Verhandlungsmacht ausnutzen.

Ich selbst habe als strategischer Einkäufer lange Jahre Equipment von vielen namhaften Anbietern für die Halbleiterindustrie verhandelt und gekauft. Die dabei relevanten Denkweisen, Planungen, Szenarien und Rituale sind mir in Fleisch und Blut übergegangen, und ich gebe diese mit viel Freude an meine Seminarteilnehmer weiter.

Was wird geboten?

Die Schulungsgruppe erwarten zwei spannende, intensive und lehrreiche Tage. Verhandlungstheorie, die Weitergabe meiner eigenen Erfahrungen und zahlreiche Übungen, darunter eine praxisnahe Musterverhandlung, wechseln sich ab. Dabei wird eine Fülle von wirksamen Tipps und Kniffen vermittelt. Exklusiv erhalten die Teilnehmer gebundene Handouts sowie das Seminarhandbuch "Verhandlungswissen kompakt". Ein Ergänzungsband "Verhandlungswissen für Vertriebsingenieure" mit Erkenntnissen aus langer Verhandlungs- und Schulungspraxis ist in Vorbereitung.

Was die Teilnehmer hier nicht lernen

Ziel jeglicher Verhandlungen ist es, eine Übereinkunft zu erzielen, welche die Bedürfnisse der Verhandlungspartner befriedigt und von beiden Seiten als *fair* angesehen wird. Ich schule in den Seminaren, wie man dies realisieren kann. Die Vertriebsingenieure lernen allerdings *nicht*, wie sie ihr Gegenüber über den Tisch ziehen, ihm mit Verhandlungstricks ihren Willen aufzwingen und aus jeder Verhandlung auch das Letzte herausholen. Denn auf der anderen Seite des Tisches sitzt der Verhandlungspartner und nicht der Gegner.

Programmorschlag

Ein modularer Aufbau ermöglicht individuelle Schulungen, deren Inhalte auf die spezifischen Bedürfnisse und Anforderungen der Teilnehmer abgestimmt sind. Ein Programm aus zwei zweitägigen Modulen könnte wie folgt aussehen:

Modul 1, Tag 1

Grundlagen des Verhandeln
Den Kunden zum Erfolg führen
Zur Bedeutung der Vorbereitung
Auftreten und Körpersprache

Modul 1, Tag 2

Die Denkweise des Einkäufers
Verhandlung von Großanlagen
Übungen und Musterverhandlung

Modul 2, Tag 1

Erfahrungen in der Praxis
Im Dialog mit dem Kunden
Wirtschaftspsychologie
Interkulturelle Verhandlungen

Modul 2, Tag 2

Einführung in das Vertragsrecht
Verborgene Motive
Übungen und Musterverhandlung

Das Seminar wird als geschlossene Firmenveranstaltung mit optimal 4-8 Teilnehmern in Ihren Räumen oder außerhalb durchgeführt, um unternehmensspezifische Lösungsansätze zu erarbeiten und außerdem den Teamgeist zu fördern.

Guido Wenski Consulting · Postfach 1150 · 84479 Burghausen

Guido Wenski Consulting

VERHANDLUNGSTRAINING UND SELBSTMANAGEMENT

KONTAKT: Tel. 08677 – 917 321
info@wenski-consulting.com
www.wenski-consulting.com

Dr. Guido Wenski wurde 1960 in Köln geboren. Er ist Diplom-Chemiker mit juristischer Zusatzqualifikation und Autor zahlreicher Patente zur Herstellung von Halbleiterwafern. Er war viele Jahre in Führungspositionen im Konzernverbund der Wacker-Chemie AG im In- und Ausland tätig, unter anderem 12 Jahre als Großanlageneinkäufer und Leiter Strategischer Einkauf der Siltronic AG.

Heute ist Dr. Wenski selbstständiger Verhandlungstrainer. Dabei vermittelt er seine Erfahrungen als Einkäufer, aber auch die Bedeutung nachhaltigen Wirtschaftens. Er verfügt über Fach- und Branchenkenntnisse in Halbleiter- und Chemischer Industrie, Metrologie, Optik und Maschinenbau. Die genauen Seminarinhalte werden auf Ihre Bedürfnisse abgestimmt. Zu allen Seminaren erhalten die Teilnehmer umfangreiche, exklusive Unterlagen.

Trainings-sprachen sind Deutsch und Englisch. Der Schwerpunkt der Schulungen liegt in Deutschland, doch Dr. Wenski konnte in seinen Seminaren bisher Teilnehmer aus mehr als 20 weiteren Nationen begrüßen, darunter neben Europäern Trainees aus China, Japan, Korea, Singapur, Malaysia, Indien und den USA. Seine interkulturelle Kompetenz und Erfahrung gibt er gerne weiter.

Die Fotos für diesen Flyer stammen von einem Aufenthalt des Trainers in Japan. Zu sehen sind die schwarze Burg von Matsumoto und die Skyline von Tsukiji (Tōkyō).

Inhaber: Dr. Guido Wenski, selbstständiger Berater und Trainer
Postfach 1150, 84479 Burghausen, Deutschland; Telefon: +49 (0) 8677 – 917 321
info@wenski-consulting.com www.wenski-consulting.com



Hinweis: Im Sinne eines flüssigen Schreibstils wurde darauf verzichtet, bei allen Personen betreffenden Angaben jeweils die männliche und weibliche Form anzusprechen, obwohl immer beide Geschlechter gemeint sind.

Haftungsausschluss: Es werden keine Garantien jedweder Art, explizit oder implizit, für die Nutzung der Inhalte dieser Schrift übernommen. Die Haftung für jede Art von Schäden ist hiermit ausgeschlossen, einschließlich direkter, indirekter, angenommener und Folgeschäden, die durch die Benutzung der Inhalte entstehen, außer sie beruhen auf Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit unsererseits.

**Ihr Experte und
Seminarleiter:**



Dr. Guido Wenski
Verhandlungstrainer

Über den Trainer