

„Seitdem wir Negotiate Success einsetzen, bereiten wir uns bereits sehr früh im Verkaufsprozess auf die Endverhandlung vor. Dadurch erreichen wir, dass wir in den letzten Verkaufsgesprächen keine Überraschungen mehr erleben.“

VERTRIEBSLEITER INTERNATIONAL,  
FINANZDIENSTLEISTER

Negotiate Success ist die richtige Lösung für Sie, wenn Ihr Unternehmen das Ziel hat:

- Schwierige Verhandlungen zu vermeiden, die die Beziehung mit Kunden schädigen.
- Ein besseres Verständnis für die Ziele der Kunden zu entwickeln und dadurch neue, zusätzliche Verkaufsprojekte im Kundenunternehmen zu identifizieren.
- Win-Win-Ergebnisse zu erzielen, ohne eigene Zielsetzungen aufzugeben.
- Ihre Profitabilität zu verbessern, indem Sie auf unnötige Preisnachlässe verzichten.
- Zusammen mit dem Kunden noch vor den letzten Etappen im Verkaufstrichter für beide Seiten akzeptable Preise zu bestimmen.

MHIGLOBAL.ACADEMY

## YOUR NEXT STEP.

 Negotiate Success

STRATEGISCHES VERKAUFEN

### WER AUS IHREM UNTERNEHMEN SOLLTE DARAN TEILNEHMEN

Bei Negotiate Success sollten alle Mitarbeiter Ihrer Organisation teilnehmen, die in Verhandlungen mit Kunden involviert sind: vom Außendienst bis zur Geschäftsführung.

Ein Unternehmen, das Verkäufe und Verträge mit Kunden in einem gemeinsamen Rahmen und mit einheitlichen Richtlinien abwickelt, spart finanzielle Ressourcen!

NEGOTIATE  
SUCCESS  
STRATEGISCHES VERKAUFEN

### ZUSAMMENFASSUNG

Schaffen Sie Win-Win Verhandlungen und stärken Sie dadurch langfristig Ihre Kundenbeziehungen!

Negotiate Success bedeutet erfolgreiche Verhandlungsführung: Dieses Programm verbessert die Fähigkeiten Ihrer Verkäufer, Gespräche und Verhandlungen mit Kunden so zu führen, dass stets ein Win-Win-Ergebnis bei beiden Partnern erzielt wird.

## MIT STRATEGIE ZUM NÄCHSTEN KARRIERE-SCHRITT

**Negotiate Success weist Verhandlungen einen wesentlichen Stellenwert auf jeder Stufe innerhalb des Vertriebsprozesses zu, vom Identifizieren einer Verkaufschance bis zum Abschluss.**

Ihre Vertriebs-Mitarbeiter lernen auf der Basis des Wertes Ihres Produkts bzw. Ihrer Dienstleistung zu verhandeln, nicht auf der Basis des Preises.

Negotiate Success bietet eine einfache und strukturierte Vorgehensweise, um die Perspektiven beider Vertragsparteien gegenseitig zu verstehen und anzuerkennen.

Sie erkennen damit die wahren Ziele Ihrer Geschäftspartner und erarbeiten daraus einen Gewinn für beide Seiten. Der gemeinschaftliche Ansatz sorgt für eine vertrauensvolle Kundenbeziehung, fördert Synergien, stärkt die Position Ihres Unternehmens und führt zum Aufbau einer langfristigen Geschäftsbeziehung.

Die meisten Verhandlungen werden nicht im Verhandlungsgespräch entschieden, sondern in der vorherigen Positionierung, durch die sorgfältige und systematische Vorbereitung.

Negotiate Success bereitet Ihre Verkäufer auf die verschiedenen Phasen der Verhandlung vor: Sie testen Annahmen und erarbeiten unter Einbeziehung Ihres persönlichen Verhandlungsstils verschiedene Verhandlungsalternativen.

## DER GEWINN FÜR SIE UND IHR UNTERNEHMEN

### GROWING AS A LEADER.

**Negotiate Success unterstützt Ihre Verkäufer darin:**

- Verkaufsmöglichkeiten sowie Alternativen, die die Interessen des Kunden und des Verkaufunternehmens befriedigen, besser zu erkennen.
- Mögliche manipulative Taktiken, die in komplexen Verhandlungen immer wieder zum Einsatz kommen, abzuwenden und eine Win-Win-Kommunikation zu schaffen.
- Besprechungen, in denen Einzelheiten verhandelt werden, optimal vorzubereiten und zu planen.

### LEADING TO GROWTH.

**Negotiate Success unterstützt Ihre Vertriebsleitung und die Geschäftsführung darin:**

- Sicherzustellen, dass Ihr Vertriebs-Team bei Verhandlungen einen Win-Win-Ansatz verfolgt.
- Zu gewährleisten, dass Verkaufs-Teams effektiv zusammenarbeiten und dadurch das bestmögliche Ergebnis erzielt wird.



## NÄCHSTES SEMINAR

Machen Sie den nächsten Schritt: Die Seminare und Workshops der MHIGLOBAL.ACADEMY vermitteln Ihnen praxisnahes Vertriebswissen aus zahlreichen Themengebieten. Die nächsten Termine finden Sie online unter **WWW.MHIGLOBAL.ACADEMY**.

### SCHNELL & EINFACH BUCHEN:

QR CODE SCANNEN UND SEMINAR ONLINE BUCHEN



Finden Sie für Ihren NEXT STEP das perfekte Training auf **WWW.MHIGLOBAL.ACADEMY**



Oder einfach passendes Feld ankreuzen, Foto machen und an **emea.academy@mhiglobal.com** senden.



#### Strategisches Verkaufen

Strategisches Verkaufen / Advanced Concepts für Strategisches Verkaufen / Strategisches Verkaufen Coaching / Strategisches Verkaufen Trichter Management / Negotiate Success



#### Konzeptorientiertes Verkaufen

Konzeptorientiertes Verkaufen / Advanced Concepts für Konzeptorientiertes Verkaufen / Konzeptorientiertes Verkaufen Coaching / Executive Impact / Securing Strategic Appointments



#### Large Account Management Process (LAMP)

Large Account Management Process



#### PSS Professionell Verkaufen

PSS Professionell Verkaufen / Erfolgreich Verhandeln im Verkauf / Effektives Coaching im Verkauf