

CLOSING DEALS PROFITABLY™



WAS IST DER SCHWERPUNKT DIESES PROGRAMMES?

Mit welchen der folgenden Herausforderungen sind Sie in Ihrem Geschäftsalltag konfrontiert?

- Der Verhandlungspartner will ausschließlich den Preis reduzieren
- Ihr eigenes Verhandlungsteam agiert nicht abgestimmt und überrascht Sie mit kontraproduktiven Aktionen und Verhalten
- Zu rasche Zugeständnisse machen, ohne im Gegenzug etwas dafür zu bekommen
- Die unnachgiebige Verhandlungsstrategie der Gegenpartei führt zum Abbruch der Verhandlung
- Der Verhandlungspartner stimmt keinen möglichen Problemlösungen und Vorschläge zu
- Die Gegenpartei scheint eine stärkere Verhandlungsposition zu haben und versucht die Bedingungen zu diktieren

Closing Deals Profitably™ (CDP) befähigt Top-Manager, Unternehmer, Verkäufer und Einkäufer profitable und im Interesse des Unternehmens liegende Geschäfte erfolgreich zu planen und abzuschließen. Durch den strukturierten Verhandlungsprozess und die praktischen Verhandlungswerkzeuge erfahren Sie, wie Sie neben Ihren eigenen Interessen die Gegenpartei zufriedenstellen und eine Win-Win Situation herbeizuführen können. CDP vermittelt Ihnen die erfolgskritischen Kompetenzen die zur Vorbereitung, Durchführung und zum Abschluss wichtiger Geschäften notwendig sind.



Stellen Sie den Wert und die Profitabilität des Deals sicher und führen Sie eine Win-Win Situation herbei

PROGRAMM NUTZEN

- CDP entwickelt Sie mit Hilfe von pragmatischen Werkzeugen und Konzepten zu einem äußerst kompetenten und disziplinierten Verhandlungsführer. Sie können neue Ansätze in einem sicheren Rahmen ausprobieren und erhalten professionelles Feedback zu Ihrem Verhandlungsstil und Verhandlungstyp.
- Maximieren Sie Ihre Akzeptanz in Verhandlungen und die Profitabilität Ihrer Geschäftsabschlüsse durch konsequenten Einsatz der CDP-Methodik, die den Verhandlungsprozess effektiv unterstützen.
- Nutzen Sie Ihre neu gewonnenen Fähigkeiten und Erfahrungen zum Abschluss exzellenter, profitabler und für das Unternehmen bedeutender Geschäfte und genießen Sie Ihre eindeutig messbaren Erfolgserlebnisse.

ZIELSETZUNG DIESES PROGRAMMS?

- CDP vermittelt Ihnen, wie Sie pragmatische Techniken und Werkzeuge (z.B. Deal-Roadmap) zur Vereinfachung komplexer Verhandlungen einsetzen können.
- Sie identifizieren Schlüsselaspekte, definieren den Verhandlungsspielraum und erarbeiten Verhandlungsvariable, damit Sie flexibler agieren können und dadurch ein profitableres Verhandlungsergebnis erzielen können
- Durch praxisbezogene Rollenspiele mit zunehmendem Schwierigkeitsgrad, lernen Sie wie Sie die neuen Verhandlungskonzepte und Werkzeuge unmittelbar in Ihrem geschäftlichen Alltag einsetzen können. Sie erfahren wie Sie
- Win-Win Situationen für alle Verhandlungspartner herbeiführen.

CDP FÜR EXPERTEN

- Das CDP-Programm eignet sich für alle Experten die Ihre Verhandlungsergebnisse optimieren möchten.
- Es handelt sich um eine 2-tägige Intervention mit sehr positiver Wirkung auf Ihr Selbstvertrauen. Wir zeigen Ihnen wie Sie diese strukturierte Vorgehensweise und Werkzeuge in Ihren geschäftlichen Alltag implementieren.
- CDP fokussiert sich auf den Kern der Verhandlungskompetenzen. Es zeigt sehr klar die Erfolgsfaktoren für optimierte Verhandlungsergebnisse auf d.s. strukturierte Vorbereitung, disziplinierte Durchführung, effektivere Zusammenarbeit in Teams und Steuerung der Dynamik einer Verhandlung.

CDP FÜR MANAGER

- Top-Manager und Unternehmer wissen, dass erfolgreich geführte Verhandlungen entscheidend für die Unternehmensentwicklung sind. Der Grat zwischen Wachstum und dem Kampf ums Überleben ist sehr schmal.
- Kritische Kundenverträge, strategische Partnerschaften, Übernahmen und Fusionen, Gewerkschaften und natürlich anspruchsvolle Aktionäre erfordern exzellente Verhandlungskompetenz.
- Sie lernen, in einem auf Ihre Anforderungen angepassten Programm, durch Erfahrungsaustausch mit Gleichgesinnten die typischen Fallstricke in Verhandlungen zu vermeiden.

UMGANG MIT SCHWIERIGEN MENSCHEN + SITUATIONEN

- Haben Sie schon öfters mit aus Ihrer Sicht unüberlegten Menschen verhandelt? Es kommt immer wieder vor, dass Verhandlungspartner die Konfrontation einer konstruktiven Verhandlung vorziehen. Sie provozieren bewusst emotionalen Stress, verhandeln knallhart, statt partnerschaftlich zu agieren und aktiv zuzuhören.
- Welche Reaktion löst dieses Verhalten bei uns aus? Wir neigen dazu den Verhandlungspartner als schwierig oder irrational einzustufen.
- In diesem Programm werden Sie durch Erfahrungsaustausch und durch den Einsatz praxisprobter Werkzeuge lernen wie Sie schwierige Menschen und Situationen effektiver bewältigen können und Sie trotzdem Win-Win Geschäfte abschließen können.