



---

[Home](#)

---

[Wolfgang Bönisch](#)

---

[Verhandlungstraining](#)

---

[Verhandlungscoaching](#)

---

[Beratung für Verhandler](#)

---

[Ghost Negotiation](#)

---

[Virtuelle Verhandlungen](#)

---

[Präsentationstraining](#)

---

[Tools & Skills für Verhandler](#)

---

[Die Verhandler-Persönlichkeit](#)

---

[Tipps für Verhandler](#)

---

[Gehalts- und Honorarverhandlungen](#)

## Beratung für Verhandler

Sie haben das Gefühl, Sie oder Ihr Unternehmen könnte im Vertrieb mehr erreichen? Ihre Verhandlungen laufen nicht wie geplant? Sie machen zu viele Konzessionen an Ihre Verhandlungspartner.

Möglicherweise kann eine strategische Sicht von außen helfen, das Problemfeld einzugrenzen und neue Lösungen zu entwickeln.

### Fragestellungen

- Welche Verhandlungsmacht haben die Vertriebsmitarbeiter?
- Wieviel Entscheidungskompetenz hat jede Ebene - und wie wird das gelebt?
- Worum geht es eigentlich in unseren Verhandlungen?
- Verhandeln wir um die richtigen Dinge?
- Sind wir flexibel genug und haben wir genügend Optionen?
- Kennen wir unseren "Walk-Away-Point"?
- Können wir mit einem "Nein" leben?

### Konsequenzen

Sie legen eine neue Verhandlungsstrategie für Ihren Vertrieb auf. Die taktischen Mittel für Verhandlungen werden neu justiert. Möglicherweise wird Ihre gesamte Argumentationskette zu überarbeiten sein. Und vielleicht treffen Sie eine klare strategische Entscheidung, sich von bestimmten Kundengruppen zu trennen.

### Ergebnis

Ihr Umsatz und vor allem Ihr Ertrag werden steigen. Sie konzentrieren Ihr Verhandlungen auf die wichtigen Kunden und gehen mit flexiblen Konzepten in die jeweiligen Gespräche.