

## **Fünfte Disziplin: Verhandeln & Entscheiden**

Internet, Datenbanken und Data-Mining-Spezialisten sorgen für höchste Transparenz bei Leistungen und Preisen. Etwa 74 % der B-to-B-Entscheider nutzen LinkedIn für Geschäftszwecke, 42 % twittern. Sie treffen nun auf erfahrene Käufer, die bereits 50 % des Einkaufsprozesses hinter sich haben und klare Annahmen formulieren.

Sie konzentrieren sich auf die Umsetzung! Geborene Vertriebsleiter treffen Entscheidungen in einem Team. Sie erkennen dies als wichtigsten Erfolgsfaktor an. Kommunikation und Entscheidungen bedingen einander und sorgen für Abschlüsse. Je besser das Einvernehmen untereinander und innerhalb des Teams, desto höher ist die Erfolgswahrscheinlichkeit, sogar „Zustimmung zur Ablehnung“ kann erfolgreich sein. So erhöht sich die Geschwindigkeit zum Kunden. Verkaufsleiter beraten und verhandeln. Die Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen, spiegelt sich in der Qualität der Ergebnisse wider.

Sie implementieren mit uns digitale Werkzeuge und neueste Verhandlungsverfahren: „Valueselling“ 4.0. Ihr Nutzen: Erfolg mit IT und Behavioural economics

### **PRICE2VALUE-COACHING**

- Wert und Werteverfall
- Position des Preises
- Entscheidungen und ihre Umsetzung

### **EINWANDSBEHANDLUNGS-COACHING**

- Das „doppelte Lottchen“ Einwände nach Innen sind Einwände von Außen
- Einwandsbehandlung als Führungsmechanismus
- Kultur der Abschlußmethoden

### **VERHANDLUNGS-COACHING**

- Phasen von Verhandlungen und Vorbereitung
- Einführen von Konzepten und Grundregeln erfolgreicher Verhandlungen