



## VERHANDLUNGSTRAINING FÜR MITARBEITER, DIE IM B2B-PROJEKTGESCHÄFT MIT DEM EINKAUF VERHANDELN

### AUSGANGSLAGE

- › die Mitarbeiter einer international agierenden Unternehmensgruppe für IT-Beratung und Systemintegration verhandeln häufig Rahmenverträge oder große Projekte mit den Einkäufern ihrer Kunden
- › die Verhandlungsergebnisse zeigen Optimierungspotenzial

### ZIELSTELLUNG

- › Verständnis für Verhandlungssituationen in Projekten schaffen und Fähigkeiten verbessern
- › mehr Angebote gewinnen
- › bessere Preise in Verhandlungen durchsetzen
- › Kompetenzen bei weiteren Mitarbeitern aufbauen, um die Verhandlungsteams personell zu erweitern

### PROJEKTUMSETZUNG

Es wurde ein zweitägiges Verhandlungstraining konzipiert, welches

- › die individuelle Verhandlungskompetenz von Account Managern, Bereichsleitern, Projektmanagern und -leitern stärkt
  - › die Teilnehmer die Komplexität von Verhandlungssituationen erkennen und analysieren lässt
  - › den Teilnehmern die Besonderheiten für Verhandlungssituationen mit dem Einkauf bewusst macht
- Prinzipien, Phasen und Vorbereitung in komplexen Big Deal Verhandlungen bearbeitet

- › eine systematische und strategische Verhandlungsvorbereitung und situativ richtiges Verhalten in der Verhandlung eingeübt
- › Methoden: Videoanalyse, praxisnahe Rollenspiele, „Crash-Training“ für Verkäufer zum Aufbau von Verständnis für „die andere Seite“

### ERGEBNIS

- › konkrete Verbesserung mehrerer Verhandlungsergebnisse > 100.000 € binnen 3 Monaten nach dem Training
- › nachhaltig strategisch und taktisch verbessertes Vorgehen in der Betreuung von Key Accounts

### ERFOLGSFAKTOREN

- › Perspektivwechsel mit vielen Aha-Erlebnissen bei den Teilnehmern durch einen professionellen Einkäufer als Co-Trainer
- › reale Praxisfälle analysiert und in Rollenspielen trainiert
- › Praxiswissen statt „Harvard-Modell“-Theorie alle Hierarchieebenen eingebunden, was vor allem bei den „Chefs“ essentiell war, sie haben eine wichtige Rolle in den Verhandlungen
- › flächendeckender Roll-Out; alle an Verhandlungen beteiligten Personen wurden trainiert

