



arowa Inhouse Trainingsbeispiel

Nachfolgend finden Sie eine **exemplarische Agenda** für ein arowa Inhouse Training zum **Themenbereich A3: Erfolgreich verhandeln: Souverän & systematisch**.

Beispiel-Agenda

- Grundsätze & Prinzipien erfolgreicher Preisverhandlungen
- Preis-Wert-Bewusstsein: Einstellungsarbeit & mentale Techniken
- Aktive Beziehungsarbeit: Optimale Gesprächsatmosphäre gestalten
- Aufbau & relevante Phasen von Preisverhandlungen
- Gezielter Einsatz von Frage- & Verhandlungstechniken
- „Harte“ Preisargumentationen von Einkäufen meistern
- Preisverhandlungen souverän abschließen
- Strategie-Kompass: Persönliches Verhandlungskonzept erarbeiten

arowa Inhouse Trainings à la carte: Wählen Sie Ihre konkreten Trainingsziele!

Für ein erstes unverbindliches Angebot können Sie gerne individuelle Trainingsziele auswählen (optional). **Ihre Vorteile:**

- **Bedarfsbezogene Zielklarheit.** Sie planen Ihr Training auf der Basis eines transparenten inhaltlichen Zielfokus (Pflicht-/Kürthemen).
- **Leistungsbezogenes Trainingskonzept.** Sie erhalten bereits im Erst-Angebot **bedarfsgerecht kalkulierte Optionen zum Trainingssetting - passgenau zu Ihrer Ausgangssituation** (z.B. Dauer, Umfang, Gruppengröße, Budget, Lernformate, Trainer etc.).

■ Grundlagen & Vorbereitung von Preisverhandlungen

- Überblick von Kommunikations- & Verhandlungsprofilen
- Aktives Wahrnehmen & präzises Hinhören
- Dos & Don'ts bei Preisverhandlungen
- Professionelle Informationssammlung & systematische Recherche
- Strategie-Kompass: Preisverhandlungen individuell vorbereiten
- Einkäuferstrategien & -taktiken kennen & optimal meistern
- Einkäufer & Verhandlungstypen: Von zart bis hart?
- „Typgerechte“ Verhandlungstaktiken kennenlernen

■ Aufbau & Phasen von Preisverhandlungen

- Optimale Beziehungsgestaltung bei Preisverhandlungen
- (Preis-) Verhandlungssituationen erkennen & meistern
- Bewusste Zielsetzung: Interessen, Strategie, Verhandlungssetting
- Psychologisch erfolgreiche Verhandlungsmethoden anwenden
- Einkäufertricks & überzogene Rabattforderungen erkennen
- Erfolgreiche Verhandlungstaktiken: Werkzeugkoffer für die Praxis
- Verhandlungsabschluss: Aufgestellt & souverän finalisieren
- Professionelles Closing & systematische Nachbereitung

■ Innere Einstellung & persönliches Mindset

- Häufige psychologische Irrtümer bei Preisverhandlungen
- Einstellungsarbeit zum persönlichen Preis-Wert-Bewusstsein
- Mindset & mentale Vorbereitung: Verhandlungskompetenzen
- Verhandlungs- & Positionsmacht: Phänomene & Paradoxien
- Umgang in Drucksituationen: Coole Techniken für die Praxis
- Glaubenssätze bewusst machen & positiv reformulieren
- Das innere Spiel: Die Verhandlung bereits im Kopf gewinnen
- Selbst- & Fremdbild: Mein Verhandlungsprofil im Check up

■ * Spezielle Impuls-Themen: Verhandeln (Auswahl) *

- Aktive Gesprächsführung - speziell bei Preisverhandlungen
- Körpersprachliche Signale erkennen: Mimik, Gestik & Co
- Wenn schon Bluffen - dann aber bitte professionell!
- Das Harvard-Konzept: Transfer für Ihre Verhandlungspraxis
- Schwarze Rhetorik & satanische Verse entzaubern
- Umgang mit Frustration: Lust auf Selbstmotivation?
- Workaround: Optimierte Preisfindung & Rabattierungen
- Open up: Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern

Sonstige Themen & Lernziele:

Kombiniere & profitiere!

Profitieren Sie von unserer langjährigen Erfahrung bei der **inhaltlichen Abstimmung** Ihres gewünschten Inhouse Trainings. Kontaktieren Sie uns einfach!

Unsere Kunden kombinieren das **arowa Inhouse Trainingskonzept A3** häufig mit einzelnen Themenbereichen aus folgenden exemplarischen Trainingsmodulen:

A1

Erfolgreicher Start im Verkauf: Prinzipien & Fähigkeiten

A2

Erfolgreich im Verkauf & Vertrieb: Professionell & nachhaltig

A4

Professionelle Telefonakquise: Zeitgemäß & nachhaltig



All-inklusive Leistungen (Präsenztrainings)

- ✓ Telefonische Beratung & Auftragsklärung
- ✓ Punktgenaue Abstimmung individueller Lernfelder (Pflicht-/Kürthemen)
- ✓ Ausarbeitung der Trainings-Konzeption
- ✓ Professionelle Seminarskripte & Arbeitsmaterialien
- ✓ Nachbereitete digitale Fotodokumentation
- ✓ Individuelle Praxistransferbriefe
- ✓ arowa Teilnahmezertifikate



Rabattierungsmöglichkeiten

Profitieren Sie von auftrags- & leistungsbezogenen Vergünstigungen, z.B. je nach

- **Dauer der Trainingsaktivität (ein- oder mehrtägig)**
- **Weiterbildungsumfang (Trainingsmodule/-gruppen)**
- **Gruppengröße (Kleingruppenpauschale)**
- **Trainings-Setting (z.B. Screening Einheit, Follow-Up)**

Je konkreter Sie uns über Ihr gewünschtes Trainingssetting informieren, desto bedarfsbezogener können wir Ihr Erst-Angebote kalkulieren.



Optionale Zusatzlösungen (kostenpflichtig/zubuchbar)

- Screening Einheit im Vorfeld der Durchführung** (Trainingsbedarfsanalyse bei Ihnen vor Ort)
- Individuelles Coaching-on-the-Job** (Vor und/oder nach dem Präsenztraining)
- Follow-Up Coaching** (z.B. via Skype, Telefon, Mail)
- Einsatz „Digitaler Coach“** (Smartphone App): Motiviert und begleitet die Teilnehmer nach dem Präsenztraining zur Umsetzung des Gelernten in der Alltagspraxis.



Gerne beraten wir Sie zu einem möglichen Einsatz unseres **digitalen Coachs (Smartphone App)** für Ihr Inhouse Training. Durch die Arbeit mit dem digitalen Coach wenden Ihre Mitarbeiter Ihre Trainingsziele 3-4 Mal mehr im Alltag an, als in Trainings ohne digitalen Coach.

Weitere Infos finden Sie HIER.

Senden Sie uns Ihre unverbindliche Angebotsanfrage / arowa Inhouse Trainings

Wünsche & Informationen zu Ihrem geplanten Inhouse Training, z.B. Hintergrund, Durchführungstermin, Besonderheiten etc. (optional):

Unternehmensdaten

_____ Firmenname	_____ Straße, Nr.	_____ PLZ/Ort
_____ Ansprechpartner, Abt./Position	_____ Telefon (Durchwahl)	_____ Fax
_____ Mail-Adresse	_____ Anzahl der Mitarbeiter in Ihrem Unternehmen	

- Ich willige der Verarbeitung aller personenbezogener Daten zum Zweck der Weiterverarbeitung zur Erstellung eines unverbindlichen Erst-Angebot ein (www.arowa-trainings.de/datenschutzerklaerung).

Unverbindliche Angebotsanfrage absenden

Formular drucken

Formular speichern

arowa · TRAINING · COACHING · SEMINARE
 Stadtstraße 73
 D-79104 Freiburg
 Fon: +49 (0)761 389299-72
 Fax: +49 (0)761 389299-74
 E-Mail: info@arowa-trainings.de

www.arowa-trainings.de