

# Verhandlungstraining für Vertriebsingenieure



## Worum geht es?

Das zweitägige Seminar ermöglicht Vertriebsmitarbeitern, sich in Denkweise, Motivation und Vorgehen eines kommerziellen Einkäufers hineinzusetzen und so wirksame Strategien und Taktiken zu entwickeln.

## Wer sollte teilnehmen?

Industrieverkäufer, die erklärungsbedürftige Produkte verhandeln. Das Seminar wird wie alle hier angebotenen Formate als geschlossene Firmenveranstaltung mit optimal 4-8 Teilnehmern durchgeführt, um unternehmensspezifische Lösungsansätze zu erarbeiten und außerdem den Teamgeist zu fördern. Es kann in Ihren Räumen oder außerhalb durchgeführt werden.

## Welche Themen werden behandelt?

Ein modularer Aufbau erlaubt individuelle Schulungen. Vertriebsingenieure sind oft interessiert an folgenden Themen interessiert:

- Strategie, Taktik und Erfolgsfaktoren
- Umgang und Kommunikation mit Kunden
- Framing und Priming ihrer Produkte
- Auftreten und Körpersprache in Verhandlungen
- Abwehr unsauberer Verhandlungstricks
- interkulturelle Verhandlungen
- Einführung in das Vertragsrecht
- psychologische Aspekte der Verhandlungsführung

## Warum gerade dieses Verhandlungstraining?

Als Seminarleiter profitiere ich von meiner Jahre langen Erfahrung als Einkäufer für Großprojekte in der Halbleiterindustrie. Dabei habe ich unter anderem Anlagenverhandlungen mit zahlreichen namhaften Lieferanten geführt und weiß, worauf es dabei ankommt.

## Was wird geboten?

Die Teilnehmer erleben zwei spannende, intensive und lehrreiche Tage. Theorie, eigene Erfahrungen des Trainers und viele Übungen, insbesondere Modellverhandlungen, wechseln sich ab. Ein gemeinsames Abendessen nach dem ersten Tag schafft den Rahmen für eine entspannte Nachdiskussion. Exklusiv erhalten die Teilnehmer neben gebundenen Handouts das Seminarhandbuch "Verhandlungswissen kompakt", das im Selbstverlag erschienen ist.

## Wie hat es anderen gefallen?

*"Absolut überzeugend. Dr. Wenski besitzt viel Markterfahrung."*  
Zulieferer für die Halbleiter-, Elektronik- und PV-Industrie

*"Great English-language class. Guido has exceeded our expectations."*  
International agierendes Technologieunternehmen

*"Ich habe bereits einige Verkäuferschulungen mitgemacht, aber niemand hat uns eine derart wertvolle Insider-Sicht geliefert."*  
Jenaer Optikerhersteller

*"Dieses Seminar ist viel besser auf unsere Bedürfnisse abgestimmt als die typischen Inhouse-Trainings. Wir freuen uns auf Teil 2."*  
Amerikanischer Hersteller von Halbleiterequipment

Guido Wenski Consulting · Postfach 1150 · 84479 Burghausen

**Guido Wenski** Consulting

## VERHANDLUNGSTRAINING UND SELBSTMANAGEMENT

**KONTAKT:** Tel. 08677 – 917 321  
[info@wenski-consulting.com](mailto:info@wenski-consulting.com)  
[www.wenski-consulting.com](http://www.wenski-consulting.com)

**Dr. Guido Wenski** wurde 1960 in Köln geboren. Er ist Diplom-Chemiker mit juristischer Zusatzqualifikation und Autor zahlreicher Patente zur Herstellung von Halbleiterwafern. Er war viele Jahre in Führungspositionen im Konzernverbund der Wacker-Chemie AG im In- und Ausland tätig, unter anderem 12 Jahre als Großanlageneinkäufer und Leiter Strategischer Einkauf der Siltronic AG.

Heute ist Dr. Wenski selbstständiger Verhandlungstrainer. Dabei vermittelt er seine Erfahrungen als Einkäufer, aber auch die Bedeutung nachhaltigen Wirtschaftens. Er verfügt über Fach- und Branchenkenntnisse in Halbleiter- und Chemischer Industrie, Metrologie, Optik und Maschinenbau. Die genauen Seminarinhalte werden auf Ihre Bedürfnisse abgestimmt. Zu allen Seminaren erhalten die Teilnehmer umfangreiche, exklusive Unterlagen.

Trainings-sprachen sind Deutsch und Englisch. Der Schwerpunkt der Schulungen liegt in Deutschland, doch Dr. Wenski konnte in seinen Seminaren bisher Teilnehmer aus mehr als 20 weiteren Nationen begrüßen, darunter neben Europäern Trainees aus China, Japan, Korea, Singapur, Malaysia, Indien und den USA. Seine interkulturelle Kompetenz und Erfahrung gibt er gerne weiter.

*Die Fotos für diesen Flyer stammen von einem Aufenthalt des Trainers in Japan. Zu sehen sind der Byōdō-in in Uji sowie die Skyline von Tsukiji (Tōkyō).*

**Inhaber:** Dr. Guido Wenski, selbstständiger Berater und Trainer  
Postfach 1150, 84479 Burghausen, Deutschland; Telefon: +49 (0) 8677 – 917 321  
[info@wenski-consulting.com](mailto:info@wenski-consulting.com) [www.wenski-consulting.com](http://www.wenski-consulting.com)



**Hinweis:** Im Sinne eines flüssigen Schreibstils wurde darauf verzichtet, bei allen Personen betreffenden Angaben jeweils die männliche und weibliche Form anzusprechen, obwohl immer beide Geschlechter gemeint sind.

**Haftungsausschluss:** Es werden keine Garantien jedweder Art, explizit oder implizit, für die Nutzung der Inhalte dieser Schrift übernommen. Die Haftung für jede Art von Schäden ist hiermit ausgeschlossen, einschließlich direkter, indirekter, angenommener und Folgeschäden, die durch die Benutzung der Inhalte entstehen, außer sie beruhen auf Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit unsererseits.

**Ihr Experte und  
Seminarleiter:**



**Dr. Guido Wenski**  
Verhandlungstrainer

# Über den Trainer