

Verhandlungstraining mit Banken

Inhalt

Neben allgemeinen Verhandlungs-Know-how zielt dieses Training auf Verhandlungen mit Banken ab. Erfahren Sie, worauf es Banken bei Finanzierungs- und Veranlagungsgesprächen ankommt. Setzen Sie die Vorteile Ihres Unternehmens zur Verhandlung von Konditionen und zu leistender Sicherheiten ein. Lernen Sie Entscheidungsstrukturen und Handlungsspielräume kennen und Positionen der Bank verstehen und nutzen Sie diese zu Ihrem Vorteil. Gegebenenfalls auch bei der Sanierung und Restrukturierung Ihres Unternehmens.

Lernen Sie mit Unsicherheiten in Verhandlungen umzugehen. Erkennen Sie Funktionsmuster und Abläufe in Verhandlungen und passende Handlungsmöglichkeiten. Bereiten Sie Verhandlungen bestmöglich vor. Lernen Sie Tools einzusetzen, die Ihrem Verhandlungstypus entspricht. Lernen Sie eine Verhandlungsstrategie zu entwickeln, Ziele zu definieren, Rote Linien zu erörtern und Kompromisspotentiale zu identifizieren.

Folgende Trainingsinhalte können im persönlichen Training für Sie von Bedeutung sein:

- ➔ Framing der Ausgangssituation
- ➔ Analyse der Verhandlungspartner
- ➔ Zielidentifikation (Verhandlungspartner) und -definition (eigene)
- ➔ Framing der Spielräume
- ➔ Erkennen von Positionen und Interessen
- ➔ Strategieentwicklung
- ➔ Unterlagen Vor- und Aufbereitung
- ➔ Need to Know – Was Sie im Gespräch mit der Bank über Ihr Unternehmen wissen MÜSSEN
- ➔ Verhaltensstrategien in Verhandlungssituationen
- ➔ Vergabe und Entscheidungskriterien der Bank

Zielgruppe

Geschäftsführer; Unternehmensinhaber; Entscheidungsträger oder Experten, die Verhandlungen mit Banken führen.

Dauer

Zur Vorbereitung und Nachbereitung des Trainings ist von den Teilnehmern mit etwa jeweils 1 Stunde Zeitaufwand zu rechnen. Die Durchführung des Trainings selbst ist auf 3 Stunden angelegt. Insgesamt sind 5 Stunden Zeitaufwand an 3 verschiedenen Tagen für Teilnehmer einzuplanen.

Preis

Der Preis für jedes Training beläuft sich auf 750 Euro (900 Euro inkl. USt)

Konzept des persönlichen Trainings

Die AKonsultancy Unternehmensberatung hat ein individuelles Weiterbildungsprogramm entwickelt, das auf persönliches Training direkt am Arbeitsplatz abzielt. Dem Teilnehmer wird damit eine individuelle Aus- und Weiterbildungsmöglichkeit unmittelbar am Arbeitsplatz ermöglicht. Das Training hat nur eine(n) Teilnehmer(in) - Sie. Ziel ist es, erforderliches Fachwissen anhand Ihrer spezifischen Problemstellungen in Ihrem Tätigkeitsgebiet zu entwickeln. Das Trainingsprogramm wird im Vorbereitungsgespräch festgelegt. Sie bestimmen die Priorisierung und Intensität der Ausbildung.

Darum persönliches Fachtraining

- ➔ auf das eigene Tätigkeitsfeld maßgeschneiderte Weiterbildung
- ➔ theoretische Wissensvermittlung dort, wo Sie Know-how benötigen
- ➔ unmittelbare praktische Anwendung
- ➔ keine "störenden" Seminarteilnehmer
- ➔ hohe Vertraulichkeit - keine Offenlegung von Nicht-Wissen vor anderen
- ➔ keine künstlich hergestellte Seminar-/Laborsituation - Training on the job!
- ➔ Berücksichtigung der persönlichen Arbeitssituation und Verantwortlichkeiten

Trainingsablauf

1 Kontaktaufnahme

Nehmen Sie mit der AKonsultancy Unternehmensberatung Kontakt auf unter ausbildung@akonsultancy.at. Selbstverständlich können Sie die zahlreichen weiteren Möglichkeiten nutzen, um Alexander Klaubauf zu kontaktieren. Die persönlichen Trainings werden von Alexander Klaubauf persönlich durchgeführt. Verschaffen Sie sich einen Überblick über die Fähigkeiten und Vorerfahrungen von Alexander Klaubauf.

2 Erörterungsgespräch (1 Stunde)

Wir lernen uns kennen. Sie beschreiben Ihre Problemstellung und das gewünschte Trainingsziel. Gemeinsam legen wir die Themenblöcke fest und vereinbaren Prioritäten und Intensität der relevanten Themen. Sie liefern die relevanten Problemstellungen und wählen aus vorgeschlagenen Themenblöcken aus. Gegebenenfalls werden Trainingsinhalte ergänzt, erweitert und persönlich an Ihre Anforderungen angepasst.

3 Trainingsvorbereitung

Die AKonsultancy Unternehmensberatung bereitet Ihr Training vor. Ihre maßgeschneiderte Trainingsunterlage wird erstellt. Theoretische Wissensvermittlung und praktische Anwendungsbeispiele werden kombiniert. Die AKonsultancy Unternehmensberatung liefert den Lösungsansatz.

4 Durchführung des Trainings (3 Stunden)

Es geht ans Eingemachte: Lernen, Üben, Fragen

Sie erhalten zu Beginn Ihre Trainingsunterlage als Ausdruck und pdf. Während des Trainings werden Ihre wichtigsten Fragen und Themenstellungen protokolliert. Im Nachgang werden diese in Ihre persönliche Trainingsunterlage eingearbeitet und um Literaturhinweise ergänzt. So entsteht für Sie ein maßgeschneidertes Nachschlagewerk.

Die Trainingsblöcke sind auf ca. 3 Stunden ausgelegt. Die tatsächliche Wissensvermittlung findet idealerweise an Ihrem Arbeitsplatz statt. Gegebenenfalls können die Schulungsräume der AKonsultancy Unternehmensberatung genutzt werden. Notfalls können Trainings auch virtuell stattfinden.

5 Feedbackgespräch (1 Stunde)

Nach 2 Wochen lädt Sie die AKonsultancy Unternehmensberatung zu einem Feedback-Gespräch ein:

- ➔ War das Training tatsächlich hilfreich?
- ➔ Konnten Ihre Trainingsziele erreicht werden?
- ➔ Waren die vermittelten Inhalte für Ihre Tätigkeit anwendbar?

Gerne können Sie uns sagen, wie toll das Training war und Ihren Standardsatz bei Seminarabschlussrunden abrufen. Das hilft der AKonsultancy Unternehmensberatung allerdings nicht weiter. Zur konkreten Verbesserung Ihrer Fähigkeiten und der Trainingsgestaltung der AKonsultancy Unternehmensberatung freue ich mich über die ehrliche Beantwortung der oa Fragen, aber auch über konstruktive Kritik und Verbesserungsvorschläge. Im Anschluss wird die Teilnahmebestätigung übermittelt.