

VERHANDLUNGS- UND VERKAUFSTECHNIK

Verhandeln und Verkaufen ist eine Kunst, bei der es nicht zwingend Gewinner und Verlierer geben muss! Dank einer sachbezogenen Verhandlungs- und Verkaufstechnik ist es möglich, Interessen bestimmt zu vertreten, ohne dabei den Gesprächspartner vor den Kopf zu stossen. Wenn am Schluss beide Parteien den Platz als Gewinner verlassen, geht die Rechnung für alle Seiten auf.

Ihr Nutzen

In diesem Seminar lernen Sie, Personen und Probleme voneinander zu trennen. Sie entwickeln Varianten, die beiden Seiten Vorteile bringen und einigen sich auf neutrale Messkriterien für das Verhandlungsergebnis.

Seminarinhalt

- Die Ursache ermitteln, nicht um Probleme feilschen
- Menschen und Probleme getrennt voneinander behandeln
- Sich auf Interessen konzentrieren
- In Varianten denken, Möglichkeiten entwickeln
- Neutrale Kriterien anwenden
- Umgang mit der Gegenseite, die nicht mitspielt oder stärker ist
- Schmutzige Tricks – Wie verhalte ich mich richtig?
- Beispiele aus der Praxis

Teilnehmerkreis

Führungskräfte, Verkäufer, Einkäufer, Unternehmerinnen sowie alle, die im Geschäftsleben oft verhandeln müssen.

Seminarleitung

Jacqueline Steffen Oberholzer, Betriebsökonomin HWV, Unternehmensberaterin, Trainerin und Coach, Dozentin am SIB.

Seminardatum

Seminar MV 50404 Do, 13. Dezember

Seminargebühr

CHF 590.–
CHF 530.– KV-Mitglieder

Weiterführende Angebote

- Perfekter Kundendienst am Telefon
- Professionell präsentieren

Dieses Seminar führen wir firmenintern in verschiedenen Sprachen (D/E/F) durch. Bitte fordern Sie unsere Offerte an.