

# ERSTKLASSIG VERHANDELN



## FÜR WEN

Wir gehen davon aus, dass Sie verhandeln können und erfolgreich sind. Sei es im Vertrieb, im Einkauf oder in internen Verhandlungen. Dennoch kommt es gelegentlich vor, dass Sie nicht die gewünschten Ziele erreichen. Wie Sie in Zukunft schneller zu einem besseren Verhandlungsergebnis kommen und wie Sie Einwände und Täuschungen erkennen, darauf fokussieren wir uns in diesem Workshop.

## WO SIE GERADE STEHEN

- Sie führen regelmäßig Verhandlungen, empfinden die Resultate als Erfolg - wollen jedoch mehr erreichen.
- Sie erzielen häufig, jedoch nicht immer ihre Wunschpreise.
- ihr Gegenüber nimmt Sie manchmal nicht auf Augenhöhe wahr.

## WAS SIE LERNEN

- Macht in jeder Verhandlung aufzubauen und für sich zu nutzen.
- Schnelle Ergebnisse durch einen professionellen Prozess zu erzielen.
- Souverän & zielorientiert zu verhandeln, auch wenn es kompliziert wird.

## INHALTE

- Die professionelle Vorbereitung
- Der richtige Einstieg
- Umgang mit Stress in einer Verhandlung
- Der Aufbau und der Nutzen der Macht
- Angriffe abwehren
- Komplizierte Situationen zu meistern
- Der Abschluss

## DAUER

1 Präsenztage (03. September 2020)  
Individuelle Vor- und Nachbereitung

## ABLAUF

Individuelle Vorbereitung (online)  
Teilnahme am Präsenztage  
Individuelle Nachbereitung (online)

## INVESTITION

597,- Euro (zzgl. gesetzl. MwSt.)

Dies beinhaltet:

1. Vorbereitung
2. Teilnahme am Präsenztage
3. Zugang zum E-Learning Portal
4. Nachbereitung
5. Aufnahme ins PRM-Netzwerk

## LOCATION

Borussia-Park  
Hennes-Weisweiler-Allee 1  
41179 Mönchengladbach

## REFERENT

Andreas Schrader

**Jetzt anmelden**