Sicher verhandeln – Verhandlungstechniken

Mit Praxiswissen über professionelles Verhandeln sichern Sie sich Ihren Erfolg in schwierigen Verhandlungen.

Verhandeln ist im Vertrieb der Garant für Erfolg und solide Umsätze. Doch auch bei Verhandlungen mit Ihrem Vorgesetzten über Gehalt, mit Kunden im Beschwerdemanagement oder im Konfliktfall: Verhandeln bedeutet, die bestmögliche Lösung für alle Beteiligten zu finden und Probleme zu lösen.



Kursinhalte

- Vorwände, Einwände – worin unterscheiden sie sich?
- Methoden der Einwandbehandlung
- Fragetechniken
- Positionen vertreten oder Interessen herausfinden
- Zielbestimmung – Basis des Verhandlungserfolgs
- Verhandeln – sachgerecht, lösungsorientiert, fair
- Kunden-Typen und ihre Motivation erkennen und adäquat agieren

Ihre Vorteile

- Sie erweitern Ihre Verhandlungsmethoden und schulen Ihre Verhandlungskompetenz.

Zielgruppen

- Interessierte aller Berufsgruppen

Zugangsvoraussetzungen

- keine

Abschlüsse/Zertifikate

Nächster Termin

08:30 Uhr – 15:30 Uhr

Dauer

1 Tag à 8 Stunden

Abschlüsse/Zertifikate

- Teilnahmebescheinigung der Comhard GmbH

Preis

355,00 € pro Person, zzgl. gesetzlicher USt. Gruppenpreis auf Anfrage.

Schulungsort

Comhard GmbH, Möllendorffstr. 52, 10367 Berlin

Dieser Kurs ist auch als Inhouseschulung möglich.

- Teilnahmebescheinigung der Comhard GmbH

Ich berate Sie gern!

Comhard GmbH
Möllendorffstr. 52 | 10367 Berlin

gesine.pelikan@comhard.de
030 55096-154