

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.
- Sie schulen Ihre Verhandlungskompetenz.

Zielgruppen

- Interessierte

Ich berate Sie gern!

Comhard GmbH

Möllendorffstr. 52 | 10367 Berlin

gesine.pelikan@comhard.de

030 55096-154

NÄCHSTER TERMIN

24.03.22 - 24.03.22

15.09.22 - 15.09.22

08:30 Uhr – 15:30 Uhr

DAUER

1 Tag á 8 Stunden

ABSCHLÜSSE/ZERTIFIKATE

- Teilnahmebescheinigung der Comhard GmbH

PREIS

216,00 € pro Person, zzgl. gesetzlicher USt. Gruppenpreis auf Anfrage.

SCHULUNGORT

Comhard GmbH,
Möllendorffstr. 52, 10367 Berlin

Dieser Kurs ist auch als Inhouseschulung möglich.