

## 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

21.03.25 - 21.03.25

17.09.25 - 17.09.25

08:30 Uhr – 15:30 Uhr

#### Dauer

1 Tag á 8 Stunden

#### Abschlüsse/Zertifikate

- Teilnahmebescheinigung der Comhard GmbH

#### Preis

310,00 € 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