

15043 Online-Seminar: In Verhandlungen überzeugen

Die beste Strategie für Preise, Konditionen & Co

Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten:

Im Geschäftsalltag gilt es überzeugend zu verhandeln, Konditionen und Preise klar zu kommunizieren und gut zu argumentieren. Sie können Ihre Verhandlungstaktik gezielt verbessern und Ihre Verhandlungsziele erreichen, ohne dabei die Geschäftsbeziehungen zu gefährden. Sie vermitteln bei Ihren Verhandlungen Vertrauen, Sicherheit und sachliche Kompetenz.

Die richtige Mischung zwischen der emotionalen und der inhaltlichen Verhandlung wird authentisch und anhand von praktischen Beispielen veranschaulicht. Auf individuelle Beispiele der Teilnehmer wird gerne eingegangen (z.B. Preisverhandlungen, Lieferzeiten, Mehrwertargumente erarbeiten).

Inhalte:

- Verhandlungen gezielt vorbereiten (Argumente, Nutzen & Mehrwert)
- Emotionale Ebene vorbereiten: verschiedene Verhandlungspartner, wer hat welche Rolle?, auf persönliche Angriffe reagieren
- Ziele definieren: Sachliche Übereinkunft und persönliche Beziehung bleiben gewahrt
- Wie komme ich zur Sache zurück? Wie setze ich mich durch? Ich bleibe freundlich und bestimmt
- Umgang mit Angriffen und schwierigen Verhandlungssituationen

Die Trainerin:

Mag. Simone Haider

Die Zielgruppe:

Unternehmer & Geschäftsführer

Mehr als 71.000 Kunden in über 4.500 Seminaren seit Gründung 2003 geben dem Konzept recht.

WIFI-UNTERNEHMER-AKADEMIE: Lösungs- und unternehmerorientierte Seminare, Workshops und Lehrgänge

Kursbuchung und weitere Details unter **15043** im WIFI-Kundenportal:

www.wifi.at/ooe

UNTERNEHMER
AKADEMIE

