

Institut für Persönlichkeitsentwicklung und Personalentwicklung
Verena Arnhold & Uta Steinweg

Winkelstr. 18 (an der Promenade) • 48143 Münster
Tel: 0251 – 48 29 441 • Fax: 0251 - 48 29 442 • Mail: info@rhetorica.de
Internet: www.rhetorica.de

Das Verhandlungsgespräch

Inhalte:

- Sprachpsychologie – erfolgreicher Verkaufen auf emotionaler Ebene
- Die gute Vorbereitung des Verkaufs- / Verhandlungsgesprächs
- Was will der Andere? Gezielte Nutzen-Argumentation entwickeln
- Vom Umgang mit Einwänden
- Die fünf Phasen des Verhandlungsgesprächs effektiv meistern
- Effektive Frage- und Abschlusstechniken in der Verhandlung
- Das Preisgespräch
- Vom Umgang mit „schwierigen Verhandlungspartnern“
- Konstruktiv kommunizieren auch bei Kritik und Beschwerden
- Stimme und Körpersprache als Führungsinstrument nutzen

Ihr Nutzen:

- ✓ Ergebnisorientiert verhandeln
- ✓ Stressfrei und sympathisch verkaufen
- ✓ Sicherheit im Verkaufs- / Verhandlungsgespräch gewinnen

WICHTIG!

Indem Sie vor Beginn des Seminars unsere Erhebungsbögen ausfüllen, lenken Sie sehr gezielt und praxisnah Ihre Lerninhalte mit. Und zwar im Sinne Ihrer individuellen kommunikativen Bedarfe und Bedürfnisse!

Wir freuen uns auf Sie!
Ihr RHETORICA - Team