

Wirksame Verhandlungstechniken

Inhalt

- Grundsätze
- Phasen einer Verhandlung
- Werte in einer Verhandlung
- Informationen erarbeiten
- Sympathie / Empathie
- Preis und Argumentationen
- Verhaltensweisen für Verhandlungen
- Strategien und Schachzüge
- Umgang mit Mitbewerbern

Ziele

Die Teilnehmer reagieren noch erfolgreicher auf verschiedene Einflüsse und Situationen bei Verhandlungen. Durch Fallbeispiele und Workshops werden die einzelnen Techniken praxisnah erprobt.

Zielgruppe

Führungspersonen und Mitarbeitende die Techniken einer Verhandlung erweitern oder noch wirksamer einsetzen möchten.
(Verkauf, Einkauf, Service, Ersatzteildienst, usw.)

Dauer

2 Tage / 1 Tag

Ort

Gemäss Vereinbarung

Training

The logo for rs-global features a stylized red signature-like line above the text "rs-global" in a bold, sans-serif font.