

Seminar: Argumentations- und Verhandlungsgeschick - hart in der Sache, menschlich im Dialog

Das Thema:

Verhandeln ist eine Fähigkeit, die jeder beherrschen sollte. Doch nur wenige Menschen haben das Verhandeln wirklich gelernt. Knifflige Verhandlungssituationen mit schwierigen Kunden, bei Meetings oder bei unerfreulichen Mitarbeitergesprächen sind dabei der tägliche Testfall für jede Führungskraft.

Der Inhalt:

- »» Grundsätze einer guten Verhandlung
- »» Professionelle Vorbereitung und Durchführung
- »» Der Einwand – Denken in Alternativen
- »» Schwierige Situationen meistern (Aggressionen, Reklamationen usw.)
- »» Verkaufen fängt erst dann an, wenn der Kunde „nein“ gesagt hat

Die TeilnehmerInnen:

Mit diesem Seminar wenden wir uns an Mitarbeiter und Führungskräfte aus allen Bereichen des Unternehmens.

Inhouse-Schulungen und Seminare sind bundesweit möglich.

Dauer und Preis

Tagesseminar und nach Bedarf; auf Anfrage

Der Veranstalter:

Köber Personal- und UnternehmensBeratung

Herr Frank Köber

Betriebswirt (WA), Handelsfachwirt (IHK)

Dora-Stock-Straße 1

01217 Dresden

Tel. +49 351 475 83 950

Fax +49 351 475 83 951

Mail seminar@koeber.org

Web www.koeber.org