

IT'S NOT A GAME  
-  
IT'S A CHALLENGE

# SALES NEGOTIATION

---

MENSCH & PROBLEM

SCHULUNG



## INHALT

Sales Negotiation behandelt verschiedene Themen, um Verkäufern die erforderlichen Fähigkeiten und Kenntnisse für erfolgreiche Verhandlungen zu vermitteln.

### GRUNDLAGEN

Verhandlungstechniken, -taktiken und -strategien

### VORBEREITUNG

Informationen über den Kunden und den Markt

### VERHANDLUNGSZIELE

klare und realistische Ziele

### VERHANDLUNGSTAKTIK

Content mit Mehrwert

### PSYCHOLOGIE

Aspekte wie z.B. den Einfluss von Emotionen

### VERHANDLUNGSERGEBNIS

eine für beide Seiten akzeptable Vereinbarung

## DAUER

Die Schulung ist für 5 Tage (40 UE) ausgelegt und trainiert die Teilnehmer, ein intensives Verständnis im Umfeld von Verkaufsverhandlungen zu erlangen.

## VORAUSSETZUNG

Teilnehmer\*innen sollten in der Lage sein zu kooperieren und er/sie sollte sich mit anderen verantwortungsbewusst auseinandersetzen können. Eine Portion Selbstmotivation ist sicherlich von Vorteil.

Scannen Sie den QR-Code und buchen Ihren individuellen Schulungs Termin



Thomas Mader, GENIUS POOL  
0211 / 6696518 • 0173 / 2101287