



## Verhandlungstraining

Das Wichtigste im Leben eines Vertrieblers, eines Managers, eines Unternehmers ist gut zu verhandeln. Denn Preise erfolgreich durchzusetzen ist einer der wichtigsten Hebel eines jeden Unternehmens. Bereits 1% höhere Preise können zu Gewinnsteigerungen in Höhe von durchschnittlich 11% führen.

Aktuelle Untersuchungen offenbaren allerdings, dass Vertriebler, Manager und Unternehmer die zentralsten Aspekte einer Preisverhandlung in der Regel nicht korrekt identifizieren und auch nicht optimal nutzbar machen. Dadurch verbrennen Unternehmen systematisch Geld. Und das in Zeiten, wo Kunden immer häufiger nach Rabatten fragen.

Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, durch ein innovatives Schulungs- und Trainingsprogramm Ihren Verhandlungserfolg nachhaltig zu steigern. Dafür kombinieren wir das Beste aus zwei Welten: Die eine Welt liefert wissenschaftlich fundierte, strukturierte Inhalte; die andere liefert praktische Erfahrungen und Tricks aus vielen tausend Verhandlungen.

Verkörpert werden diese beiden Welten durch

- Prof. Dr. Marco Schwenke, Hochschullehrer für Marketing, Vertrieb und Kommunikation an der University of Applied Sciences Europe und anerkannter Experte zum Thema (Preis-)Verhandlungen, und
- Mark Remscheidt, renommierter Verkaufs- und Verhandlungsexperte und Geschäftsführer von Mark Remscheidt Verkaufstraining.

Erhalten Sie Einblicke in die neuesten Forschungserkenntnisse zu den Themen Kommunikation, Preisdurchsetzung und Verhandlungen. Wenden Sie die praxisnah und unterhaltsam vermittelten Inhalte unmittelbar an, indem Sie in Kleingruppen begleitete Trainings durchlaufen. Erhalten Sie Feedback von unseren Experten und steigern Sie Ihr Verhandlungslevel Stück für Stück und Ihren Verhandlungserfolg nachhaltig.

Sie werden aber nicht nur wissenschaftlich fundiert lernen und einüben, Verhandlungen vorzubereiten, durchzuführen und nachzubereiten. Vielmehr richtet sich der Erfolg einer Verhandlung auch danach, ob ein Kunde überhaupt kauft, weiterempfiehlt und nochmals kauft. Auch hierauf werden Sie optimal vorbereitet.

Als Ergebnis werden Sie deutlich besser in Verhandlungen sein, werden bessere Preise durchsetzen, und Ihre Kunden werden (noch) lieber bei Ihnen kaufen.

Sie werden sehen: Ihr Investment für unser zweitägiges Schulungs- und Trainingsprogramm in Höhe von 1499,- Euro wird sich innerhalb kürzester Zeit auszahlen.

Ein Muss für alle, die (noch) besser auf Top-Niveau verhandeln möchten.



# „Ja, wir sind dabei!“

Hiermit melden wir uns verbindlich an:

Firmenname \_\_\_\_\_

Mitarbeiter, Position \_\_\_\_\_

Mitarbeiter, Position \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_

PLZ/Ort \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_

Fax \_\_\_\_\_

- 1. Seminar:** 28.03 und 04.04.2020, 9-16.00 Uhr, Iserlohn  
 **2. Seminar:** 22.06 und 23.06.2020, 9-16.00 Uhr, Iserlohn  
 **3. Seminar:** 07.11 und 14.11.2020, 9-16.00 Uhr, Iserlohn

**Preis pro Teilnehmer:**

- 1499,- Euro

## **Geschäftsbedingungen:**

Die ausgewiesenen Preise verstehen sich als Nettopreise je Veranstaltungsteilnehmer. Im Preis inbegriffen sind ausführliche Tagungsunterlagen, Mittagessen und Getränke während der Veranstaltung und in den Pausen. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie Ihre Bestätigung und 14 Tage vor Seminarbeginn die Einladung sowie die Rechnung. Eine Stornierung (bitte schriftlich) ist bis zu 4 Wochen vor Seminarbeginn kostenlos möglich. Bei Absagen danach berechnen wir 50% der Teilnahmegebühr und 80% der Übernachtungskosten. Bei Absagen ab 3 Werktagen vor Seminarbeginn berechnen wir Ihnen den gesamten Seminargebühren und 80% der Übernachtungskosten. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

Der Veranstalter behält sich das Recht vor, aus triftigen Gründen, z.B. Krankheit des Referenten oder mangelnder Beteiligung, auch kurzfristig die Veranstaltung abzusagen. Ansprüche daraus an den Veranstalter sind ausgeschlossen. Bei kapazitätsüberschreitender Nachfrage ist der Veranstalter bemüht, in angemessener Frist einen Ersatztermin anzubieten.

Ich erkenne die Geschäftsbedingungen an.

Datum \_\_\_\_\_

Name \_\_\_\_\_

Unterschrift \_\_\_\_\_