

17297 Lehrgang Sales Agents: Schlagfertigkeit für den Vertrieb

Modul III/II

Modul III/II – Schlagfertigkeit für den Vertrieb

Verhandlungen sind anspruchsvolle Prozesse. Denn wenn es um Verhandlungen mit Kundinnen und Kunden oder Geschäftspartner:innen geht, will man seine Interessen durchsetzen und keine verbrannte Erde zurücklassen. Professionelle Verhandler:innen verfügen daher nicht nur über entsprechende Fach- und Kommunikationskompetenz, sondern angewandtes Wissen aus dem Bereich der Verhandlungstechnik. Dabei verlangen erfolgreiche Verhandlungsprozesse einen Ausgleich inhaltlicher und emotionaler Interessen und basieren wesentlich auf dem Aufbau von Vertrauen und guten Beziehungen.

Inhalte:

- Grundlagen der Verhandlungstechnik
- Verhandlungsstrategien und -taktiken
- Spieltheoretische Elemente und psychologische Effekte in Verhandlungsprozessen
- Kooperatives Verhandeln nach dem Harvard-Prinzip
- Umgang mit unfairen Manövern & taktischen Elementen
- Übungen und Fallbeispiele aus der Praxis

Der Trainer:

Mag. Stefan Promper

Die Seminare werden im WIFI Linz als Präsenzveranstaltungen angeboten. Um jedoch größtmögliche Flexibilität zu bieten, ist auch eine Online-Teilnahme möglich. Teilnehmer sind dazu aufgerufen, sich für ihre bevorzugte Teilnahmeform anzumelden.

Mehr als 100.000 Kundinnen und Kunden in über 6.700 Seminaren seit Gründung 2003 geben dem Konzept recht – 94%ige Kundenzufriedenheit spricht für sich.

WIFI-UNTERNEHMER-AKADEMIE: Lösungs- und unternehmerorientierte Seminare, Workshops und Lehrgänge

Kursbuchung und weitere Details unter **17297** im WIFI-Kundenportal:

www.wifi.at/ooe