18479 Erfolgreich Verhandlungen & Gespräche führen - Leitkurs

Jede:r Unternehmer:in kennt das. Egal ob mit Kundinnen und Kunden, Mitarbeiter:innen, dem Banker oder Lieferanten, manchmal geht es superleicht und manchmal hakt es und man weiß nicht warum. Je besser wir unser Gegenüber analysieren können, umso zielgerichteter können wir unsere Aktivitäten planen. Ein Kunde der schnell Ja zum Angebot sagt, ein Banker sofort zufriedengestellt ist und Mitarbeiter oder Lieferanten die perfekt funktionieren – wer hätte das nicht gerne?

Mit bewährten Tipps aus der Kategorie „was Menschen brauchen“ in Kombination mit dem weltweit anerkannten und fundierten Analysewerkzeug INSIGHT MDI® werden sehr schnell die eigenen Verhaltensstrukturen erkannt und Möglichkeiten der verbesserten Zielerreichung auf den Punkt gebracht.

Die Zielgruppe

Unternehmer:innen & Geschäftsführer:innen

Die Trainingsinhalte

- Mit dem Wissen über die INSIGHTS MDI ® Typologie kann ich Kundinnen und Kunden, Mitarbeiter:innen und Lieferanten besser einschätzen. Ich weiß, wie ich besser auf sie zugehen kann und schneller zum Ziel komme.
- Meine Stärken fürs Unternehmen – und was für ein Potential steckt in mir und wie kann ich das für meinen Unternehmenserfolg nutzen?
- Kommunikation & Zusammenarbeit – wo habe ich gewiss Stärken und wo wäre es für mich sinnvoll andere Wege der Kommunikation einzusetzen?
- Mögliche Stolpersteine kennen – auf was sollte ich besonders in Verhandlungen und in Gesprächen achten?

Das besondere Plus: zwei Stunden individuelles Einzeltraining inkludiert

Der Trainer/ Die Trainerin

Ewald Wandas

Mehr als 110.000 Kundinnen und Kunden in über 7.500 Seminaren seit Gründung 2003 geben dem Konzept recht – 94%ige Kundenzufriedenheit spricht für sich.

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