

Gesprächs- und Verhandlungstraining

- die Preisverhandlung -

Inhalte:

- **Erfolgreiche Gesprächstechniken bei Preisverhandlungen**
- **Grundgesetze & Methoden der Einwanderwiderung**
- **Einwände & Verhalten bei Preisansprache**
- **wie man auf zu teuer reagiert**
- **Gezielter Einsatz der Körpersprache**
- **Strategien & Taktiken**
- **Blick hinter die Kulissen: wie werden Einkäufer trainiert**
- **Analyse des persönlichen Veränderungsbedarfs**
- **Festlegung der persönlichen Vorgehensweise beim Transfer in die Praxis**



Christian Reinlein
Linner Waldweg 6
49143 Schleddehausen
Tel.: 054 02 / 64 31 98
Mail: christianreinlein
@coaching-concepts.de