



RHETORIK

IN GESPRÄCHS- UND VERHANDLUNGSFÜHRUNG

**EIN SEMINAR MIT
BRANKA TERNEGG**

- ✓ **BESSER VERHANDELN**
- ✓ **BESSER ARGUMENTIEREN**
- ✓ **BESSERE GESPRÄCHSFÜHRUNG**
- ✓ **BESSERE KUNDENBEZIEHUNGEN**
- ✓ **BESSERE ERGEBNISSE**

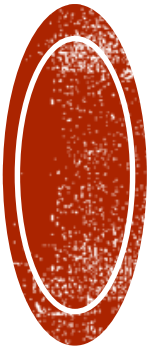




WARUM BESSER VERHANDELN?

Menschen verhandeln mit Menschen und nicht mit den Waren oder Dienstleistungen.

Das grundsätzliche Wissen über menschliche Bedürfnisse, Motivation und Handlungsbereitschaft ist die Ausgangsbasis jeglicher Verhandlung. Darüber hinaus ist es wichtig, eine Klarheit über das eigene Angebot und die passende Argumentation zu erarbeiten, um eine optimale Verhandlungsführung zu gestalten.



In diesem 3-Tage-Seminar erfahren Sie, wie Sie mit rhetorischen Mitteln Ihre Verhandlungen effizient vorbereiten und mit Ihrem Verhandlungspartner eine Win-Win-Situation erzielen. Die typischen Verhandlungsfällen werden Sie ab sofort leichter erkennen und zu Ihrem Vorteil professionell meistern. Neben einem fundierten Verhandlungsfaden lernen Sie unterschiedliche Argumentationstechniken, mit denen Sie Ihre Gesprächspartner nachhaltig überzeugen.

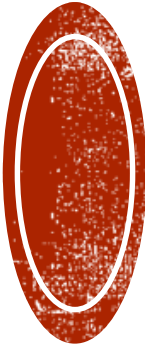
Darüber hinaus lernen Sie, mit welchen Kunden- und Gesprächstypen Sie zu tun haben und wie Sie auf individuelle Eigenheiten Ihrer Gesprächspartner reagieren, um Ihre Ziele durchzusetzen.

ZIELGRUPPE

- ❖ Mitarbeiter, die ihre Verhandlungskompetenz verbessern möchten
- ❖ Führungskräfte, die durch bessere Verhandlungstechnik die Zustimmung ihrer Kunden und Mitarbeiter erreichen wollen
- ❖ Verkäufer, die in Verkaufsgesprächen zielorientierter und professioneller verkaufen möchten
- ❖ Bewerber, die sich beruflich besser positionieren möchten
- ❖ Projektleiter, die in Projektpräsentationen und Teammeetings mehr Verhandlungsgeschick benötigen



SEMINARINHALTE

- 
- ❖ Grundlagen der Verhandlungs- und Gesprächsführung
 - ❖ Verbale und nonverbale Kommunikation in Verhandlungen
 - ❖ Angebotspräsentation
 - ❖ Überzeugende Argumentationstechniken
 - ❖ Umgang mit Vor- und Einwänden
 - ❖ Verhandlungsleitfaden
 - ❖ Kundentypologie
 - ❖ Überzeugungspsychologie
 - ❖ Preisgestaltung
 - ❖ Verhandlung mit dem Win-Win-Prinzip
 - ❖ Videoanalyse und Videotraining
 - ❖ Individuelles Coaching während des Seminars

IHR NUTZEN

- ❖ Kommunikative und argumentative Sicherheit
- ❖ Schlagfertige Überzeugungs- und Durchsetzungskraft
- ❖ Mehr Sicherheit in Verhandlungen
- ❖ Gelassener Umgang mit Vor- und Einwänden
- ❖ Bewusstheit über Ihre Wirkung in Verhandlungssituationen
- ❖ Souveräner Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern
- ❖ Psychologische Einschätzung der Verhandlungspartner
- ❖ Abschlusszertifikat über die Seminarteilnahme

SEMINARORT

- ❖ DIALOG TRAINING COACHING
Düsseldorfer Straße 85
40667 Meerbusch

SEMINARLEITUNG

- ❖ BRANKA TERNEGG
Zertifizierte Business-Trainerin
und Business-Coach

TEILNEHMERZAHL

- ❖ Maximum 6 Teilnehmer

SEMINARDAUER

- ❖ Montag bis Mittwoch,
jeweils von 09 bis 18 Uhr
- ❖ Insgesamt 24 UE

SEMINARTERMINE

Auf Anfrage

SEMINARGEBÜHREN

- ❖ 1.850,00 € (zzgl. 19% MwSt) pro Teilnehmer
- ❖ Seminarunterlagen, Getränke und Snacks während des Seminars sind im Preis inbegriffen

SEMINARANMELDUNG

RHETORIK IN GESPRÄCHS- UND VERHANDLUNGSFÜHRUNG

Preis: 1.850,00 € (zzgl. 19% MwSt)*

Bitte reservieren Sie für mich verbindlich einen Teilnehmerplatz.

Anmeldung per Fax:

02150 / 963 012

Anmeldung per Mail:

ternegg@dialog-training-coaching.de

IHRE ANMELDE- UND RECHNUNGSDATEN

Unternehmen (falls kein Unternehmen, dann frei lassen)

Name, Vorname

Straße

PLZ, Ort

Telefon

E-Mail

Ihr vereinbartes Seminardatum bitte eintragen

Datum

Unterschrift

*Der Preis versteht sich exklusive Ihrer Reise- und Hotelkosten, die von Ihnen selbst organisiert und getragen werden. Es gelten unsere allgemeinen Geschäftsbedingungen. Diese finden Sie unter www.dialog-training-coaching.de/j/shop/terms

Ja, ich habe die AGB gelesen und stimme ihnen zu.
Bitte ankreuzen.

DIALOG TRAINING COACHING



Düsseldorfer Straße 85

40667 Meerbusch

Tel.: 02150 / 963 009

Fax: 02150 / 963 012

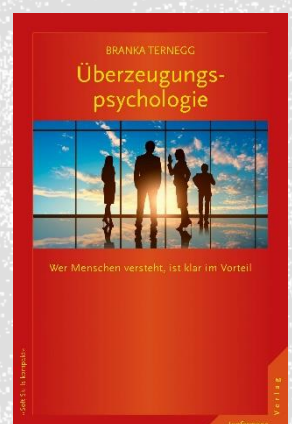
ternegg@dialog-training-coaching.de

www.dialog-training-coaching.de

BRANKA TERNEGG



- ❖ Unternehmensinhaberin
- ❖ Zertifizierte Business-Trainerin
- ❖ Zertifizierte Business-Coach
- ❖ Zertifizierte Rhetorik-Trainerin
- ❖ Expertin für Überzeugungspsychologie
- ❖ Buchautorin
- ❖ Zertifizierte psychologische Beraterin
- ❖ Zugelassene HP-Psychotherapie
- ❖ Diplompädagogin
- ❖ Verhandlungsexpertin
- ❖ Vortragrednerin



Erhältlich bei
AMAZON

