

Verkauf | Abendseminar*

Unser Favorit zum Thema Verhandeln

Konsequent zum Verhandlungserfolg!

Ihre neue Verhandlungsstrategie – das System zum sicheren Abschluss **Friedhelm Wachs**



Nach diesem Seminar werden Sie Ihre Verhandlungen anders gestalten, besser vorbereiten und mit mehr Gewinn abschließen, denn Sie lernen die gewinnbringendsten Methoden, Tipps und Tricks für erfolgreiche Verhandlungen kennen.

Friedhelm Wachs, der gefragte Verhandlungsexperte in Europa, vermittelt Ihnen in diesem exklusiven Seminar, wie Sie es besser machen können und welche Faktoren für Ihren Verhandlungserfolg entscheidend sind: Die richtige Vorbereitung, das qualifizierte Verhandlungsgespräch und die wichtigsten Faktoren in der Nachbereitung machen Sie künftig erfolgreicher. Er gibt Ihnen sofort umsetzbare Tipps und Tricks für spürbar mehr Verhandlungsgewinn, die besten Lösungen und Verhandlungsstrategien und wirkungsvolle Impulse für bessere Preise und mehr Erfolg.



Verhandlungsplaner im Seminar zu erwerben.

Teilnehmerstimmen

„Die Art Ihres Vortrags hat mich begeistert, Ihre Tipps und Tricks haben mir in meinen Verhandlungen den entscheidenden Vorsprung verschafft. Ich werde Sie definitiv weiterempfehlen.“

Michael Blank, Geschäftsführer, Karow & Blank GmbH

„Starke Inhalte, auf den Punkt gebracht und gut verständlich präsentiert.“

Katrin Wenzel, Manager Product & Sales, SCA HYGIENE PRODUCTS GmbH

Der Trainer

Friedhelm Wachs ist Deutschlands Verhandlungsexperte und ein weltweit gefragter Verhandlungsführer und Experte in politischen und wirtschaftlichen Verhandlungsprozessen auf Top-Entscheider-Ebene. Ob in M&A-Verhandlungen, bei Einkaufs- oder Vertriebsaufgaben oder in der Verhandlung von Streitfragen: Er steht auf der Seite seiner Kunden und schafft als Verhandler für seine Mandanten äußerst werthaltige Lösungen. Als Vortragsredner begeistert Wachs mit seiner bildhaften Rhetorik und seinem direkten Vortragsstil.

Seminarinhalte (Auszug)

- Strategien mit Erfolgsgarantie
- Verhandlungsvorbereitung: Welche **8 Punkte Sie im Vorfeld unbedingt beachten müssen**
- Mein Verhandlungspartner: 6 Schritte, wie Sie ihn kennen lernen
- Fakten, Fakten, Fakten** zur Vorbereitung **des Verhandlungsgesprächs**
- Verhandlungsergebnisse **strategisch und zielorientiert** erreichen
- Konsequent zum **Verhandlungsgewinn – garantiert!**

Lernziel

Sie lernen die wichtigsten Elemente einer Verhandlung kennen und erfahren, mit welchen Techniken Sie Ihre Verhandlungsziele klarer formulieren. Freuen Sie sich auf Methoden, die Sie zum Erfolg bringen und Ihnen helfen, Ihr Verhandlungsergebnis zu sichern.

Ihr Nutzen

- höhere Margen erzielen
- Umsatz steigern
- Verhandlungen gewinnen



Das neue Erfolgsverhandeln

Seminar-Nr.: 1508

Termine

Abendseminar: 18:30–22:00 Uhr

- Mi., 01.12.2010 – Berlin
- Do., 02.12.2010 – Hamburg
- Mo., 13.12.2010 – Köln
- Di., 14.12.2010 – Frankfurt a. M.
- Mi., 15.12.2010 – Stuttgart
- Do., 16.12.2010 – München

Zielgruppe

Unternehmer und Geschäftsführer, Marketing- und Verkaufsleiter, Ein- und Verkäufer

Preis: (inkl. Getränke, Snack) € 99,-
netto (€ 117,81 inkl. MwSt.)

Frühbucher-Preis: € 89,-
netto (€ 105,91 inkl. MwSt.) **bis 01.11.10**

Michael Silberberger, Gründer der Semigator AG, zu Friedhelm Wachs:



- Sofort umsetzbar & bessere Verhandlungsergebnisse garantiert
- Besticht durch seine Erfahrung
- Das Pflichtseminar für jeden, der beruflich verhandelt

Eines der besten Seminare zu diesem Thema, das ich je besucht habe!

Sparen in der Gruppe (Preis pro Person)

- ab 2 Personen € 84,- (€ 99,96 inkl. MwSt.)
- ab 4 Personen € 79,- (€ 94,01 inkl. MwSt.)
- ab 6 Personen € 74,- (€ 88,06 inkl. MwSt.)

Seminar jetzt buchen!

☎ **0800-50 60 44 46** (kostenfrei)

Ich berate Sie gerne hierzu.

E-Mail: martin.schneider@semigator.de

Direktbuchung: www.semigator.de/verhandeln



Bis zum 01.11.2010 Frühbucher- Rabatt sichern und sparen!

Heute noch ausfüllen und faxen an: 0611 880 959-10

Telefon-HOTLINE 0800-50 60 44 46 kostenlos

Ja, ich will an folgenden Seminaren zum jeweils besten Preis teilnehmen!

Sie buchen stets zum bestmöglichen Preis (Frühbucher, Gruppenpreis).

| Termin | Sem.-Nr. | Seminar-Titel | Termin | Ort | Anzahl Teilnehmer |
|-----------------------------|----------|----------------------------|-----------------|-------------------|-------------------|
| <input type="checkbox"/> 01 | 1508 | Das neue Erfolgsverhandeln | Mi., 01.12.2010 | Berlin | |
| <input type="checkbox"/> 02 | 1508 | Das neue Erfolgsverhandeln | Do., 02.12.2010 | Hamburg | |
| <input type="checkbox"/> 03 | 1508 | Das neue Erfolgsverhandeln | Mo., 13.12.2010 | Köln | |
| <input type="checkbox"/> 04 | 1508 | Das neue Erfolgsverhandeln | Di., 14.12.2010 | Frankfurt am Main | |
| <input type="checkbox"/> 05 | 1508 | Das neue Erfolgsverhandeln | Mi., 15.12.2010 | Stuttgart | |
| <input type="checkbox"/> 06 | 1508 | Das neue Erfolgsverhandeln | Do., 16.12.2010 | München | |

Preis: (inkl. Getränke, Snack) € 99,-
netto (€ 117,81 inkl. MwSt.)

Frühbucher-Preis: € 89,-
netto (€ 105,91 inkl. MwSt.) **bis 01.11.10**

Sparen in der Gruppe (Preis pro Person)

ab 2 Personen € 84,- (€ 99,96 inkl. MwSt.)

ab 4 Personen € 79,- (€ 94,01 inkl. MwSt.)

ab 6 Personen € 74,- (€ 88,06 inkl. MwSt.)

Namen der Teilnehmer

Meine Kontaktdaten

Name/Vorname: _____

Firma: _____

Funktion: _____

Straße: _____

PLZ/Ort: _____

Telefon: _____

Fax: _____

E-Mail: _____

Seminar jetzt buchen!

☎ 0800-50 60 44 46 (kostenfrei)

Ich berate Sie gerne hierzu.

E-Mail:
christian.manthey@semigator.de

Direktbuchung:
www.semigator.de/verhandeln

