



# Agenda

## Spezial-Intensiv-Workshop für Vertrieb, Einkauf und Management: „Durchsetzen in (Preis-) Verhandlungen“

<b>Termin:</b>	Donnerstag, den 28.04 –Freitag, den 29.04.2022
<b>Beginn:</b>	8:56 Uhr bis 17:00 Uhr
<b>Veranstaltungsort:</b>	bei Nürnberg Waldgasthof am Letten 13 Lauf a. d. Pegnitz
<b>Für wen:</b>	Workshop für alle Personen, die an Verkaufs-, Einkaufs-, Personal-, Gehalts-, Budget- oder sonstigen Verhandlungen teilnehmen und mehr erreichen wollen

### Themen

- ▲ Wie ich meine Ziele bestimme
- ▲ Vorbereitung des Gesprächs / der Verhandlung
- ▲ Argumentation für Einwände, Vorwände, Blockaden
- ▲ Auftreten und Bekämpfen der Nervosität und des Lampenfiebers
- ▲ souveräne Gesprächsführung in Theorie und Praxis
- ▲ Körpersprache und verborgene Signale
- ▲ Schwierige und aussichtslose Situationen meistern
- ▲ Folgeaktivitäten festlegen
- ▲ Erarbeitung eines Gesprächsleitfadens für Ihre nächste Verhandlung
- ▲ Praktische Umsetzung in Situationsszenarien

**Ihr Nutzen:** Ob im geschäftlichen oder privaten Bereich — Verhandlungen sind Teil unseres Lebens geworden. Manchmal ist der Ausgang nicht so wichtig, immer häufiger hängt unser beruflicher Erfolg, unser Ansehen und unser Wohlstand bis hin zu unserer Zukunft vom Ausgang der Verhandlungen ab. Stellen Sie hier die Weichen für eine erfolgreichere Zukunft und bestehen Sie künftig in jeglicher Art von Verhandlungen. Ob Sie erhebliche Transaktionen in zahlenmäßig großer Runde mit Unterstützung eines/mehrere Kollegen machen, auf der Verkäufer- oder Einkäuferseite sitzen, ob Sie Ihr Gehalt, Ihren neuen Anstellungsvertrag oder mit Mitarbeiter verhandeln oder sonstige Regelungen durchsetzen wollen, in diesem Workshop erhalten Sie alles wissenswerte und erarbeiten Ihren nächsten Gesprächsleitfaden.



# Anmeldeformular

## Spezial-Intensiv-Workshop für Vertrieb, Einkauf und Management: „Durchsetzen in (Preis-) Verhandlungen“

**Termin:** Donnerstag, den 28.04 –Freitag, den 29.04.2022

**Veranstaltungsort:** bei Nürnberg Waldgasthof am Letten 13 Lauf a. d. Pegnitz

Ja, an dem Seminar nehme ich mit ..... Personen teil.

Investition für 2 Tage inkl. ausführlichen Seminarunterlagen, Verpflegung u. Tagungsgetränke  
1350,- € (zzgl. MwSt.)

Firma: \_\_\_\_\_

PLZ/Ort: \_\_\_\_\_

Teilnehmer: \_\_\_\_\_

Tel./Fax: \_\_\_\_\_

Teilnehmer: \_\_\_\_\_

Rechnung auf:  meinen Namen  
 Firma

Teilnehmer: \_\_\_\_\_

Teilnehmer: \_\_\_\_\_

Datum, Ort: \_\_\_\_\_

Unterschrift: \_\_\_\_\_

Gerne nehmen wir für Sie eine Zimmerreservierung auf Ihre Rechnung vor:

Einzelzimmer  Doppelzimmer Anreise am: \_\_\_\_\_

bitte senden Sie künftig keine Informationen mehr Abreise am: \_\_\_\_\_

Füllen Sie das Formular bitte vollständig aus und senden Sie es an:

**SALES-EXPERTS**  
**Neuhaus 8**  
**92334 Berching**

**Telefon: (08460) 90 17 0**  
**Telefax: (08460) 90 17 222**  
**E-Mail: info@sales-experts.com**

**ACHTUNG!!!** Begrenzte Teilnehmerzahl auf 8 Personen. Deshalb sichern Sie sich schnellstmöglich Ihren Platz. Nach Anmeldung erhalten Sie die Rechnung. Der volle Rechnungsbetrag ist dann zur Zahlung fällig. Die Teilnahme am Seminar ist nur möglich, wenn die Teilnahmegebühr bis zum Seminartermin bezahlt wurde oder der Rechnungsbetrag am Seminartag per Scheck beglichen wird. Ein Rücktritt weniger als 30 Tage vor Seminarbeginn ist nicht möglich. Bei späteren Absagen bzw. bei Nichterscheinen zum Veranstaltungstermin ist die volle Teilnahmegebühr zu bezahlen. Ein Ersatzteilnehmer kann selbstverständlich benannt werden. Bitte nehmen Sie Stornierungen immer schriftlich vor.