



Verhandlungstraining für Führungskräfte im Einkauf und Verkauf toppen

Durch ein Verhandlungstraining kann man viel lernen

Das Leben besteht aus einer Aneinanderreihung von Verhandlungen. Jede Vereinbarung ist das Ergebnis von Gesprächen. Das beginnt mit der Familie und endet nicht im Geschäft. Dass jede Situation anders verstanden und angegangen werden muss, wird bei sec-t.de gesehen und professionell behandelt. Im Verhandlungstraining werden von den immer geltenden Basiselementen einer jeden Verhandlung Werkzeuge und Strategien entwickelt, um bei jedem Partner die besonderen Stärken herauszuarbeiten.

Mit dem Verhandlungstraining von SEC werden Verkäufer, Einkäufer und alle Führungskräfte in die Lage versetzt, ihre Gegenüber im Gesamten zu erfassen und zielstrebig eine Lösung anzustreben. Das Ziel ist immer, dass zwei Gewinner aus einer Verhandlung hervorgehen. Wenn beide Partner zufrieden sind ist die Lösung optimiert. Im Verhandlungstraining bei sec-t.de wird daher der Vertrauensaufbau in den Fokus gerückt. Dazu werden persönliche Stilelemente erforscht und optimiert. Erst dadurch gelingt die richtige Reaktion auf Strukturen in Gesprächen. Der erfolgreiche Verhandlungsführer wird seine Persönlichkeit in die Waagschale werfen und andere gewinnen, um selbst zu gewinnen.

Die Teamarbeit in kleinen Gruppen bei ist erfahrungsgemäß die effektivste Lösung, um die Stärken zu erarbeiten. Mit der erprobten Methode des Transfers wird die Stärke des Einzelnen verbessert. Die Ergebnisse sind Gesprächsführungen mit Orientierung an der Lösung, Effizienz, Erkennen von richtigen Strategien und Hervorbringung aller als Gewinner.

Pressekontakt

Schubert Executive Consulting GmbH

Herr Martin Schubert
Hirtenweg 8a
82229 Seefeld

sec-t.de
sect@discardmail.com

Firmenkontakt

Schubert Executive Consulting GmbH

Herr Martin Schubert
Hirtenweg 8a
82229 Seefeld

sec-t.de
sect@discardmail.com

Die Schubert Executive Consulting GmbH bietet Seminare unterschiedlicher Art für Führungspersonen.