

## Pressemitteilung



Starnberg, den 03. September 2018

### Profi-Seminare

## Extrem verhandeln, harte Verkaufsgespräche führen

**Verhandlung und Verkauf sind Situationen, in denen oft manipuliert, getrickst und geblendet wird. Kein Problem für Verhandler, die die Spielregeln kennen und den zielführenden Umgang mit schwierigen Verhandlungssituationen geübt haben.**

Verstehen ist der erste Schritt zur Verständigung. Wer Profil und Eigenschaften sowie die psychologischen Motive seiner Verhandlungspartner erkennt, hat schon gewonnen. Dann weiß er, welche Reaktion das Gegenüber benötigt, um zu guten Ergebnissen zu kommen. Mit den folgenden Seminaren, rüsten sich Verhandler und Verkäufer für herausfordernde Verhandlungssituationen.

#### **Verhandeln extrem**

16./17. Oktober 2018 in Frankfurt  
20./21. November 2018 in München  
26./27. Februar 2019 in Frankfurt  
[www.management-forum.de/  
verhandeln-extrem](http://www.management-forum.de/verhandeln-extrem)

#### **Harte Verkaufsgespräche erfolgreich führen**

24. Oktober 2018 in München  
27. März 2019 in Düsseldorf  
[www.management-forum.de/harte-verkaufsgespraech](http://www.management-forum.de/harte-verkaufsgespraech)

Bei Fragen zur Veranstaltung oder zur Anmeldung wenden Sie sich gerne an Elisabeth di Muro, Tel: 08151-2719-0 oder an [info@management-forum.de](mailto:info@management-forum.de)