



Preisverhandlungen souverän meistern _____

Wie Sie Ihre Preise mit erfolgreicher Verhandlungstechnik kundenorientiert durchsetzen

Nach diesem Do-how Seminar können Sie

- Ihren Vorbereitungen auf Preisverhandlungen den letzten Schliff geben.
- die Win-Win-Verhandlungstechnik taktisch geschickt nutzen.
- clever und variantenreich auf Rabatt-Forderungen und Preis-Einwände eingehen.
- Preisgespräche und -verhandlungen sicherer zu einem Abschluss bringen.

Datum und Zeit

Donnerstag, 30. April 2000+20
von 9.00 bis 17.00 Uhr

Ihre Investition

mit Seminar-Halbtax
CHF 330.00*

Ort

In unserem Seminarraum «IdeenReich»
in Meggen

ohne Seminar-Halbtax

CHF 660.00*

Ihr Trainer

Marc Gonzenbach

*zuzüglich CHF 90.00 Seminarpauschale
mit pfiffigen Kaffee- und Teepausen
sowie Mittagessen zum Energie tanken

Wir empfehlen

Besuchen Sie für eine gezielte Entwicklungsreise das Do-how Seminar «Clever und sympathisch verkaufen». Mit diesem Do-how Seminar zeigen Sie Ihren Kunden den Mehrwert auf und heben sich von Mitbewerbern ab.