

## Pressemitteilung



Starnberg, den 8. Februar 2019

### Seminare für Profis

## Verhandeln und verkaufen extrem

**Gerade in umkämpften Märkten treffen wir in der täglichen Kommunikation immer wieder auf Menschen, die aggressiv und dominant verhandeln. Wer sich heute behaupten will, muss also alle gängigen Tricks und Manipulationstechniken kennen.**

Auch wenn es erstaunlich klingt: Verstehen ist der erste Schritt zum Meistern von knallharten Verhandlungssituationen! Wer Profil, Eigenschaften und psychologische Motive des Gegenübers erkennt, hat schon halb gewonnen. In extremen Verhandlungs- oder Verkaufssituationen bleibt darüber hinaus souverän, wer die Spielregeln kennt. Beides lässt sich trainieren und üben.

Die folgenden Seminare führen herausfordernde Verhandlungssituationen zum Erfolg:

### **Verhandeln extrem**

26./ 27. Februar 2019 in Frankfurt

3./ 4. April 2019 in Starnberg

21./ 22. Oktober 2019 in Frankfurt

3./ 4. Dezember 2019 in Starnberg

[www.management-forum.de/verhandeln-extrem](http://www.management-forum.de/verhandeln-extrem)

### **Harte Verkaufsgespräche erfolgreich führen**

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: +49 8151/ 2719-0 oder per E-Mail an [info@management-forum.de](mailto:info@management-forum.de)