

Pressemitteilung



Starnberg, den 24. Oktober 2019

Praxisseminar „Digitale Verhandlungskompetenz für Vertriebler“

Fit auf dem digitalen Verhandlungsparkett

Verhandlungen im digitalen Umfeld erschließen neue Vertriebspotenziale und können somit Abschlussquoten erhöhen. Wie die Digitalisierung für anspruchsvolle Verhandlungen genutzt werden kann, zeigt Verkaufstrainer Norbert Weisshaar.

Das Praxisseminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus Vertrieb und Verkauf, welche neben dem Verhandlungs-Know-How ihre technische Affinität entwickeln möchten. Teilnehmende erhalten wertvolle Tipps und klare Formulierungen für strategische Preisverhandlungen und einen gezielten Beziehungsaufbau.

Zudem erarbeiten Teilnehmende klare Anleitungen, um sich erfolgreich auf Handelsplattformen zu bewegen und Online-Verhandlungen durchzuführen. Individuelle Fälle werden exemplarisch im Seminar besprochen.

Digitale Verhandlungskompetenz für Vertriebler

20. Februar 2020 in München

www.management-forum.de/vv

Bei Fragen oder zur Anmeldung wenden Sie sich gerne an Elisabeth di Muro,
Telefon +49 8151 2719-0 oder per E-Mail an info@management-forum.de