

9. März 2018

„ERFOLGREICH VERHANDELN IST EINE KUNST“ MIT **ULRIKE KNAUER**



Wie bereiten Sie sich auf Verhandlungen vor? Inhaltlich ist meist soweit alles klar. Und die Strategie? Oft wird gerade die strategische Vorbereitung vernachlässigt und das ist ein Fehler, der Sie teuer zu stehen kommen kann.

In diesem praxisorientierten Webinar geht es um folgende Punkte:

- Wahres Interesse wecken
- Warum Win-Win nicht wirklich funktioniert
- Die perfekte Vorbereitung ist der größte Teil Ihres Erfolges
- Taktiken des Verhandels einsetzen

Ihre Webinarista Ulrike Knauer ist Verkaufsexpertin, Speaker, Trainerin, Coach und Autorin.

„Wahres Interesse verkauft mehr“ – mit ihrer Methode entwickelt der Verhandlungspartner die Lösung selbst.

Ulrike Knauer war erfolgreich im Bereich internationaler Marktaufbau tätig, unter anderem für die englische Post „Royal Mail“ als Geschäftsführerin in sieben Ländern. Sie war Direktorin bei der Berlitz Sprachschulen GmbH und Key Account Managerin bei Sixt. Sie hat BWL studiert und ist MSC. Ihre Trainings zeichnen sich durch hohes psychologisches Know-how, fundiertes Fach- und Praxiswissen sowie geballte Motivationskraft aus. Die mehrfache Autorin und Podcasterin lebt heute in Österreich.



Aufzeichnung kaufen