

Franziska Brandt-Biesler

SMART SELLING B2B

► Vortrag

DOCH! MIT DEM KÖNNEN SIE REDEN!

Verhandlungen mit schwierigen Typen

Mit manchen Menschen kann man einfach nicht reden, oder? Verhandlungen scheitern selten auf der Sachebene. Stattdessen liegt die Ursache oft im Zwischenmenschlichen. Vorgeschichten und Vorurteile stehen einer Lösung im Weg.

Dabei ist es gar nicht so schwer, gemeinsam zu echten Gewinner-Lösungen zu kommen. Zu verstehen, was beim Verhandeln eigentlich passiert und worum es wirklich geht, hilft dabei. Richtig schlagkräftig werden allerdings diejenigen, die es verstehen, schwierige Typen zu knacken. Dann wird es auch möglich, in festgefahrenen Situationen etwas zu erreichen.

Nach diesem Vortrag von Franziska Brandt-Biesler gibt es für Sie keine schwierigen Typen mehr, sondern nur noch die richtigen Fragen, um diese zu knacken!

Statements:

- Verhandlungen scheitern selten an der Sache
- Aus jeder Mücke kann man einen Elefanten machen
- Menschen sind unterschiedlich – das nervt
- Argumente bringen nichts
- Worum es eigentlich geht, bleibt meistens unklar
- Das muss der doch merken!
- Doch, auch mit dem können Sie reden!

Nehmen Sie jetzt Kontakt auf, um diesen Vortrag zu buchen!

Franziska Brandt-Biesler

Franziska Brandt-Biesler kommt selbst aus dem B2B-Vertrieb und ist seit dem Jahr 2000 B2B-Verkaufs- und Verhandlungstrainerin. Sie ist...

... Speakerin, Coach und Trainerin für Verkaufs- und Verhandlungsgespräche

... Buchautorin: „Smart Selling B2B – Köpfchen statt Hardcore“

... langjährige Chefredakteurin

„Der Verkaufsprofi“ im GWI-Verlag

... Gewinnerin des internationalen deutschen Trainingspreises in Bronze 2012

Kontakt:

SMART SELLING B2B

Franziska Brandt-Biesler

Brüggligasse 2 | CH-6004 Luzern

T: +41 41 4101074

M: +41 79 2544027

info@franziskabrandtbiesler.ch

www.franziskabrandtbiesler.ch