



P R A X I S T A G

1-tägiges intensives Follow-up-Training

Nur wer ständig übt, verinnerlicht neue Verhaltensweisen! Die Teilnehmenden üben anhand vertiefter oder eigener Verhandlungsfälle, festigen ihr aufgebautes Know-how und sichern so den Praxistransfer.

- Erfahrungsaustausch bei der Umsetzung der erlernten Praxiswerkzeuge
- 3 firmenspezifische Praxisfälle strategisch vorbereiten, verhandeln und analysieren
- Live-Analyse durch das bewährte Video-Feedback
- Aufbau zusätzlicher Sicherheit und Durchsetzungskraft für Verhandlungen

NUTZEN

- Mehr Sicherheit durch die gemeinsame Bearbeitung eigener Praxisfälle gewinnen
- Asse zielorientiert nutzen – individuell einsetzen
- Situation des Kunden antizipieren und mit Feingefühl vermitteln
- Motivation durch klare Kommunikationsstruktur
- Eigene Stärken bewusst machen
- Verhandlungen fokussiert führen
- Messbar bessere Verhandlungsergebnisse erzielen
- Durch Video-Live-Analyse gezieltes Feedback erhalten
- Der Praxistransfer und die Nachhaltigkeit der Trainingsmaßnahmen wird gesichert

ZIELGRUPPE

Exklusiv für Absolventinnen und Absolventen von »Besser verhandeln – mehr erreichen«, die ihr Verhandlungs-Know-how noch weiter vertiefen und in praktischen Übungen anwenden möchten.



THIS TRAINING IN ENGLISH: Practice Day

TERMINE

Dieses En GardE Verhandlungstraining führen wir ausschließlich als firmeninternes Training.
Zu Details und Terminanfragen beraten wir Sie gerne persönlich:

BERATUNG UND ANMELDUNG ÖSTERREICH

T +43 1 522 35 95
austria@engarde-training.com
www.engarde-training.com

DEUTSCHLAND

T +49 6190 888 541 0
germany@engarde-training.de
www.engarde-training.de