

n

Erfolgreiche Nach- tragsverhandlungen

Tageskurs



Erfolgreiche Nachtragsverhandlungen

Tageskurs

Erlebe, wie du Nachtragsverhandlungen souverän und erfolgreich meistern kannst. Unser praxisorientierter Kurs vermittelt dir Strategien und Techniken, um Nachträge effizient und konfliktfrei zu verhandeln. Lerne, finanzielle und zeitliche Herausforderungen zu bewältigen und die Zusammenarbeit mit deinen Vertragspartnern zu stärken.

Lernziele

Du erhältst einen Überblick über die wichtigsten Verhandlungstechniken und Vorgehensweisen in der Nachtragsverhandlung. Argumente müssen überzeugen und die taktische Vorgehensweise muss stimmen, um die Nachträge beim Kunden erfolgreich durchbringen zu können. Im Verkaufstraining wirst du die wichtigsten Techniken anwenden und eintrainieren, um deine Überzeugung und Wirkung in der Verhandlung stärken zu können.

Inhalt

- Persönliche Standortbestimmung
- Einstieg in die Verhandlung
- Verhandlungstechniken bewusst einsetzen
- Argumentation in der Verhandlung
- Nachtragsverhandlungen erfolgreich abschliessen
- Mein persönliches Aktionsprogramm

Zielpublikum

Angesprochen sind vor allem Personen, die Nachtragsverhandlungen führen.

Abschluss

Teilnahmebestätigung

Daten

Siehe gbssg.ch | Kurse | Bau

Zeit

08.00 bis 17.00 Uhr

Unterlagen

Du bekommst eine umfassende Dokumentation zum Thema.

Kosten

CHF 390.–
inkl. Mittagessen

Anmeldung

Unter gbssg.ch

Durchführungsort

GBS St.Gallen
Baukaderschule St.Gallen
Schreinerstrasse 5 | 9000 St.Gallen

Referent

Roger Zosso
«T & C Trainingsconsult AG»

Kontakt

GBS St.Gallen
Baukaderschule St.Gallen
Deborah McInnis
Sekretariat
Schreinerstrasse 5 | 9000 St.Gallen
Telefon 058 228 27 45
deborah.mcinnis@gbssg.ch
gbssg.ch