



Verhandlungstechniken erfolgreich im Kundengespräch einsetzen

Gruppenarbeit:

Erarbeitet folgende Themen im 4er Team:

1. Simuliert ein Kundengespräch
2. Setzt die Verhandlungstechnik so geschickt ein, dass ihr mit dem Kunden in einen Dialog kommt
3. Geht mit dem Wissen „professionell“ um
 - Indem ihr in Verhandlung mit dem Kunden geht
 - Dazu setzt bitte die Techniken im Preisgespräch und die Techniken im Abschlussverhalten ganz gezielt ein
 - Denkt dabei an das MOTIV

Arbeitszeit: 40 min.

