

Verhandlungs- und Gesprächsführung

(Zugang zum Markt und Verkaufsstrategien)

Ihr Produkt muss im Markt angepriesen werden – es verkauft sich nicht von alleine. Das Modul Verhandlungs- und Gesprächsführung (Zugang zum Markt) und Verkaufsstrategien zeigt Ihnen Wege zur Vermarktung Ihrer Produkte auf.

Inhalt sind die Themen:

- *Wie führe ich Verkaufs- oder auch Einkaufsgespräche professionell?*
- *Wie verhalte ich mich in kritischen Gesprächssituationen?*
- *Lange Verhandlungen und Wege bis hin zum Verkauf – Verhandlungstaktiken und -strategien;*
- *Telefonieren, aber mit Erfolg;*
- *Wie baue ich (neue) Kundenbeziehungen auf?*
- *Wie halte ich meine Kundenbeziehungen aufrecht?*

Diese Fragen werden entweder individuell für Ihr Sie oder im Rahmen von workshops, Trainings oder Seminaren unter Verwendung moderner Seminartechnik (Video, Audio, ...) behandelt und zielführend beantwortet. Unsere Coachs begleiten Sie auch zu Kundengesprächen, analysieren im Anschluss daran Verhandlungs- und Gesprächsführung und unterbreiten Optimierungsvorschläge.

Wir rechnen bei diesem Modul mit einem Aufwand von durchschnittlich 1,5 – 2,5 Tagwerken.

Leistungen im Rahmen des Gründercoaching rechnen wir mit 100,- € zzgl. USt. / Stunde ab. Tagwerke werden mit 800,- € zzgl. USt. abgerechnet.

Bei allen Modulen ist ein Beratungskostenzuschuss von 50% – 90% im Rahmen des Gründercoaching Deutschland der KfW möglich.

Die Fördermöglichkeiten prüfen und erörtern wir mit Ihnen gemeinsam.