



**Intensiv-Workshop:**  
**21.-22.11.2019**  
**in Leipzig**

### Verhandeln – nicht verärgern!

Nicht nur Preise und Konditionen, auch Reklamationen oder Kooperationen führen die Beteiligten an den sogenannten Verhandlungstisch. Dabei ist nicht das Ziel, möglichst wenig Nachlässe zu gewähren, Zugeständnisse einzuräumen oder über maximale Verhandlungshärte unter Umständen Missstimmungen zu hinterlassen. Vielmehr sollten über den geschickten Einsatz der richtigen Techniken Verhandlungsergebnisse erzielt werden, mit denen alle Parteien zufrieden sind.

“Im Gegensatz zu anderen Trainern steht die Praxis wirklich im Vordergrund. Viele Tipps, Checklisten und Ansätze haben sich bei uns im Unternehmen direkt bezahlt gemacht. Bei aller Praxistauglichkeit stimmt dabei auch das theoretische Fundament.”

Nils Brettschneider  
Geschäftsführer, Taktsoft  
GmbH

“Das Seminar von Milz & Comp. war sehr praxisnah – insbesondere die Leitfäden und Checklisten kann und werde ich ab morgen nutzen. Ich bin davon überzeugt, dass wir als Firma und ich persönlich damit sehr erfolgreich sein werden!”

Michael Königs  
Vertrieb Außendienst,  
Kalenborn Kalprotect GmbH  
& Co. KG

“Das beste Seminar was ich bisher mitgemacht habe. Es hat vieles Bekannte ergänzt und runder gemacht. Sehr angenehme Atmosphäre, gelungener Tag. Man kann das erworbene Wissen am nächsten Tag sofort umsetzen.”

Gilbert Block  
Vertrieb, Horlemann  
Automation & IT GmbH

#### Zielgruppe

Geschäftsführer, Vertriebsleiter,  
Vertriebsaußendienst und Key  
Account Manager

#### Lehr- und Lernmittel

Ausführliche  
Seminarunterlagen,  
praxisorientierte Beispiele,  
hoher interaktiver Charakter mit  
Einzel- und Gruppenübungen

#### Listenpreis

€ 1590,- zzgl. MwSt.  
(inkl. Verpflegung und  
Unterlagen)

#### Dauer

2 Tage, 09:00 bis 17:00  
Uhr

#### Ihr Nutzen

- Sie erfahren, wie Sie Verhandlungen vorbereiten und konkrete Ziele definieren.
- Sie lernen Gesprächs- und Verhandlungstechniken, um aktiv, kooperativ und flexibel Ihre Ziele zu erreichen.
- Sie lernen, grundlegende Verhandlungsstile zu unterscheiden und Ihre eigenen Verhaltensmuster kennen.
- Sie erfahren, welche Auswirkungen Ihr eigener Kommunikationsstil auf den Gesamtverlauf einer Verhandlung hat.

#### Seminarinhalte

- Optimierung Verhandlungskompetenz „Harvard-Konzept“
- Win-Win Verhandlungsstrategie
- Harte Verhandlungsstrategien
- Preisanpassungen durchsetzen
- Argumentationstechniken
- Umgang mit Preiseinwänden
- Ziele und Motive Verhandlungspartner identifizieren
- Einkäuferstrategien erkennen
- Vorbereitung und Erstellung von Verhandlungs-Checklisten



Ihr Seminarleiter und Trainer

## Thomas Bohn

In zahlreichen Restrukturierungsprojekten musste Thomas Bohn zwangsläufig unter hohem Druck Verträge mit Kunden und Lieferanten seiner Mandanten neu verhandeln. In dieser intensiven Zeit hat er alle möglichen und unmöglichen Verhandlungsstrategien und -taktiken erlernt, ausprobiert und sich so einen enormen Erfahrungsschatz angeeignet.

- Der Verhandlungscoach im deutschsprachigen Raum
- Zertifizierter Business Coach (BDVT)
- 10 Jahre Erfahrung in der Konzeption und Durchführung von praxisbezogenen Trainings und Workshops

### Veranstaltungsort

- Das wunderschöne Vienna House Easy
- Wir haben ein Zimmerkontingent für Sie reserviert

### Ihre kostenlosen Extras für das perfekte Seminarerlebnis

- Abendessen im Auerbachskeller (21.11.) in Goethes Lieblings-Location
- Geschenk 1: Das Vertriebsbuch „Praxisbuch Vertrieb“, handsigniert von Markus Milz
- Geschenk 2: Die App „iSALESTOOLBOX“. Geballtes Vertriebswissen – immer in Ihrer Tasche



## Melden Sie sich jetzt an – per Fax, Mail oder Telefon.

Einfach Faxantwort ausfüllen und faxen. Eine Anmeldung via E-Mail oder Telefon ist selbstverständlich auch möglich. Sie erhalten umgehend eine Bestätigung – sofern noch Plätze vorhanden sind. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt. Bei Rückfragen hilft Ihnen gerne Frau Yvonne Schreiner (0221-2054 800, schreiner@milz-comp.de) weiter.

Fon +49(0)221 2054 800  
 Fax +49(0)221 2720 204  
 Mail [seminare@milz-comp.de](mailto:seminare@milz-comp.de)



## Faxantwort

- Ich/Wir nehme(n) mit \_\_\_ Personen am \_\_. \_\_. \_\_ in \_\_\_\_\_ teil.  
 Interesse an Weiterbildungszuschüssen? Gerne prüfen wir Ihre Möglichkeiten! (Kein Interesse? Satz bitte streichen!)
- Ich/Wir interessiere(n) mich/uns für ein firmeninternes Seminar
- Ich/Wir interessiere(n) mich/uns für Ihr vollständiges Seminarangebot.

Vorname \_\_\_\_\_

Name \_\_\_\_\_

Funktion \_\_\_\_\_

Firma \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_

PLZ / Ort \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

Datum \_\_\_\_\_

Unterschrift \_\_\_\_\_

Bei Rücktritt sowie bei Nichtabsage bis 4 Wochen vor Seminarbeginn wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 50 € erhoben. Für Stornierungen danach berechnen wir 100 % der Seminargebühr. Anstelle der angemeldeten Person kann ein Vertreter an der Veranstaltung teilnehmen, ohne dass zusätzliche Gebühren entstehen.