



Mit großen Kunden verhandeln

„Beiße nicht die Hand, die dich füttert“, so heißt ein altes Sprichwort, das sich auch viele Betriebsinhaber im Umgang mit großen Kunden zu Herzen nehmen. Das führt dazu, dass ihnen große Summen an Einnahmen entgehen. Denn nur, weil Autohäuser oder Schadens-teuerer das wirtschaftliche Rückgrat vieler Betriebe bilden, sollten Inhaber sich nicht ihre Verhandlungsposition schwächen lassen. Durch ein selbstbewusstes und kompetentes Auftreten lässt sich das verhindern. Michael Zülch und Peter Opitz zeigen in einem zweitägigen Seminar, was man dafür beachten muss. Mit der entsprechenden Klarheit über die eigenen Kennzahlen, Strategien und Fähigkeiten hat jeder Betrieb das passende Rüstzeug für Verhandlungen mit großen Kunden.

Das sind Ihre Seminarinhalte:

Tag 1 (BWL-Trainer Zülch):

- Betriebswirtschaftlichen Kennzahlen
- Kundenanalyse
- Wechselwirkung der verhandelbaren Kenngrößen

Tag 2 (Verkaufstrainer Peter Opitz):

- Zielgerichtete Selbstvermarktung
- Verhandlungsgeschick

Leitung:	Michael Zülch (Tag 1), Peter Opitz (Tag 2)
Dauer:	2 Tage (1. Tag 9:30-17:00 Uhr 2 Tag: 8.30-16:00 Uhr)
Gebühren:	645€ 565€ für Netzwerkmitglieder (zzgl. Hotelübernachtung)
Termine:	2./3. Juli 2024 in Mannheim 15./16. Oktober 2024 in Hannover