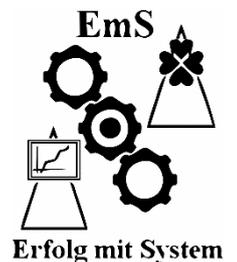


Das Profi-Verhandlungstechnik-Seminar

„give less – get more“

REGRE
Systeme



Wir alle verhandeln viel öfter, als wir denken.

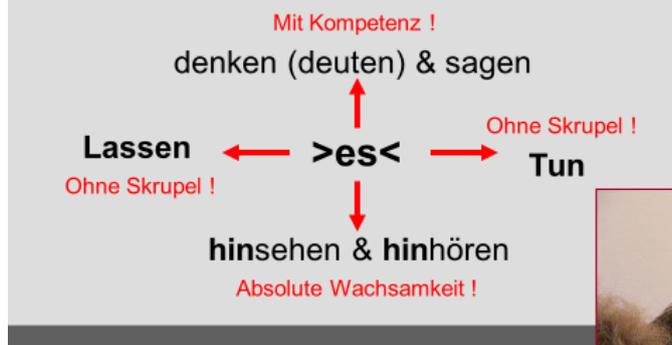
In sämtliche Richtungen. Zum Beispiel im Beschaffungsbereich! Vertrieb & Absatz! Und >dazwischen< auch noch, bei der Auftrags-Abwicklung. Hier dürfte sogar der größte Verhandlungsbereich liegen.

Wir haben vielleicht hier mal eine Kleinigkeit vergessen und dort einen Wert viel zu niedrig angesetzt... - Und nun? Was tun wir jetzt?

„Na ja, was soll's!? Das stecken wir locker weg! Es macht uns ja nicht arm. Vergessen wir's einfach!“

Dabei wäre dies überhaupt nicht notwendig. Würden wir es nur richtig anstellen! Ganz bestimmt würde man es uns geben und gönnen. Man hätte vollstes Verständnis dafür.

Grundsätzlich gilt: Bei 99% aller an uns adressierten Angebote könnten wir ordentlich mehr für uns herausholen! Absolut. Vorausgesetzt, wir gehen die Sache richtig an.



Multimediales PowerPoint-Seminar



In weiteren 99% der Fälle könnten wir manche Erwartungen und Forderungen der Gegenseite gewaltig abschwächen.

Ganz nach dem Motto: „Lieber mehr für uns herausholen als zu viel verschenken!“

Und für alles hat man die passenden Werkzeuge!

Niemand käme auf die Idee, mit bloßen Händen ein Loch in die Erde zu buddeln. Oder mit einem x-beliebigen, kleinen Messerchen eine große, leckere Sahnetorte aufzuteilen...

Nur in **Verhandlungen** begeben wir uns gar zu oft mit völlig leeren Händen. Ohne Werkzeuge! Oder wir versuchen es mit abgenützten, wirkungslosen ‚0815-Standard-Methoden‘.

Wir haben es aber auch nie richtig gelernt. Obwohl wir es ständig tun müssen. - Dabei sollten wir davon ausgehen: Die Gegenseite tut es durchaus kompetent. Zum Beispiel jeder Einkäufer. Und fast jeder Projekt-Manager. Usw.

Reinhold Greb: „Sein ‚Spielchen‘ treibt immer nur der mit uns, dem wir dies gestatten.“

Wenn wir selbst Profi sind – kommen wir auch mit den Profis klar!

Und das Geld liegt förmlich auf der Straße! Wir müssen es nur sehen und uns danach bücken und es an uns nehmen.



Die ganze Welt um uns herum spielt ‚plötzlich‘ gerne mit...

...zum Beispiel: hier schnell 100 € gutgemacht - dort rasch 750 € eingespart - günstigere Losgrößen - null Nachlässe - mehr Zeit für die Ausführung - sofortige Zahlung - längere Garantien - Kosten-Beteiligungen - freihaus-Lieferung - flexiblere Arbeitszeiten - volle 100%-Erstattung - Natural-Rabatte - problemlose Sonder-Schichten - 3% Skonto - Risiko-Beteiligung - Preisakzeptanz - Lager-Bevorratung - Rabatte & Boni - Werbe-Zuschüsse - Versand-Pauschalen - Valuta - inklusive Zertifizierung - plus Gratis-Einweisung - kostenlose Probestellung - lukrative Erfolgs-Beteiligung - höhere Bestellmengen - umfangreiche Konsignationswaren - Sammelrechnungen ... **und, und, und.**

Diese Liste könnte endlos fortgesetzt werden...

Wir verhandeln tatsächlich viel öfter, als wir denken.

Das Profi-Seminar vom zertifizierten Profi-Trainer.

10 Original-Statements von Seminar-Teilnehmern:

(Sämtliche Referenzbriefe sind auf unserer Website im Original einsehbar.)

„Persönlich kann ich eine positive Bilanz ziehen, da das Seminar nicht nur meine Fähigkeiten verbessert hat, sondern auch mein ganzes Unternehmen davon profitiert und mit Sicherheit auch in Zukunft davon profitieren wird.“

„Auch Ihre Ausführungen über verschiedene ‚Denken‘ und das Wesen unserer (beruflichen) Gegenüber haben uns in unserer Arbeit weiter gebracht!“

„Das Seminar war für uns sehr wertvoll. Wir sprechen noch oft darüber und können viel im Alltag umsetzen.“

„Die vielfältigen Tipps aus dem Seminar lassen sich täglich anwenden. Ich habe gleich am Montag damit begonnen.“

„Die von Ihnen erhaltenen ‚Verhandlungswerkzeuge‘ und Beispiele kann ich jetzt anwenden. Das gibt mir noch mehr Sicherheit und Selbstbewusstsein im Umgang bei Verhandlungen und Vertragsabschlüssen.“

„Ein Seminar, das bei mir den Stein ins Rollen gebracht hat. Vielen Dank hierfür an Herrn Greb für einen mit Sicherheit unvergesslichen Seminartag.“

„Fazit: Eine sehr angenehme Zusammenarbeit und positive Schulung, die für Jedermann nur zu empfehlen ist.“

„Die Zusammenarbeit zwischen uns und unseren Kunden wurde deutlich besser. Somit schätzen wir die Nachhaltigkeit des Seminars, die sich immer wieder im praktischen Umgang widerspiegelt.“

„Es war super organisiert und durch die Seminarunterlagen kann man das neu Gehörte immer wieder auffrischen.“

„Dieser eine Tag war bis jetzt die sinnvollste Zeit, die ich für meinen Betrieb je investiert habe.“

REGRE-Systeme Seminar-Veranstaltungen
Systeme für noch mehr Geschäfts-Erfolg



Reinhold Greb - 72415 Grosselfingen - Tel: 07476 2378 - Fax: 07476 391769
E-Mail: info@regre-systeme.com - Website: www.regre-training.de