Richtig verhandeln – Preise und Bedingungen besser durchsetzen

20.04.2010, 08:42 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *5 Sterne Team*



Referent Friedhelm Wachs

Die Referentenagentur 5 Sterne Redner verstärkt ihr Team mit Verhandlungsexperten

„Mehr als 80% aller Verhandlungsergebnisse könnten besser sein“ weiß Heinrich Kürzeder, Inhaber einer auf Vertriebsthemen spezialisierten Referentenagentur. Aufgrund jämmerlicher Vorbereitung, ungeschickter Verhandlungsstrategie und schlechter Menschenkenntnis werden im Vertrieb und bei anderen Verhandlungen Millionen verschenkt, so Kürzeder weiter.

Gründe genug für die pfiffige Redneragentur 5 Sterne Redner sich mit Spezialisten zu diesem Thema zu verstärken.

Verhandlungen, Verkaufsabschlüsse und Konflikte lassen sich leichter in den Griff bekommen, wenn man sich klar positioniert und die Führung während des Gesprächs innehat. „Ihre Haltung bestimmt Ihren Erfolg – sonst nichts“, formuliert es Referent Friedhelm Wachs (http://tinyurl.com/ycvgdus), treffend. Der Diplom-Politologe und MBA (International Management) ist ein weltweit gefragter Verhandlungsführer und Verhandlungsexperte in politischen und wirtschaftlichen Verhandlungsprozessen auf Top- Entscheider- Ebene.

Er unterstützt seit über 25 Jahren Unternehmen und Regierungen bei der Erreichung ihrer Verhandlungsziele, sowohl am Verhandlungstisch als auch im Hintergrund, lehrt an verschiedenen Business Schools und schafft so als einer der wenigen Experten in diesem Bereich den Brückenschlag zwischen einer sich rasant entwickelnden Forschung und einer immer komplexer werdenden Praxis.

Wer etwas verkaufen will, verkauft immer auch ein Stück weit seine eigene Person mit. Umso wichtiger ist es beim Gegenüber während der Verhandlungsphase zu erkennen was ihn bewegt und auf welche Argumente er anspricht. Der Experte für Menschenkenntnis Kurt-Georg Scheible (http://tinyurl.com/yahhd6n) zeigt in seinem frech-frischen Vortrag was innerhalb kürzester Zeit im Gesicht von wildfremden Menschen zu sehen und vor allem „zu lesen" ist.

Was seine Zuhörer bei seinem Vortrag „In Gesichtern lesen wie in einem offenen Buch" erfahren, beunruhigt! Der Keynote Speaker bittet ihm absolut unbekannte Teilnehmer auf die Bühne und verblüfft sein Publikum in dem er die Person so treffend beschreibt, als würde er sie schon lange kennen. Denn um Erfolg zu haben benötigt ein Verkäufer gute Menschenkenntnis und muss seinen Verhandlungspartner „lesen" können, so Scheible.

5 Sterne Redner Kurt-Georg Scheible bringt wertvolle Praxiserfahrung für seine Vorträge mit. Seine Zuhörer merken sofort: Dieser Referent weiß wovon er spricht. Kurt-Georg Scheible ist der ältester Sohn einer Unternehmerfamilie, gelernter Bankkaufmann, Dipl. Wirtschaftsingenieur und seit über 15 Jahren selbst Unternehmer.

„Streitet Euch – aber richtig. Konfliktmanagement – die saubere Energie für eine bessere Umwelt." Sein Motto zeigt deutlich: Verhandeln ist in gewisser Weise auch ein Kampf.

Doch wie im Grundprinzip des asiatischen Kampfsportes, geht es nicht um eine von Grund auf aggressive Verhaltensweise. Im Gegenteil, wenn ich mein Gegenüber lesen kann, seine Haltung in seinem Gesicht erkenne, ermöglicht dies unter Umständen eine Konfliktlösung mit positivem Ergebnis.
5 Sterne Redner Matthias Bär ist seit langem im Vertrieb aktiv und Experte für die Verknüpfung von Kommunikation und Kampfkunst. Seit 2008 verbindet Matthias Bär seine beiden Leidenschaften im Konzept „sales do - Der Kunst des entspannten Verkaufens".

Als Taekwondo Meister und Träger des 5. Dan bringt er über 30 Jahre internationale Erfahrung aus dem Vollkontakt Sport sowie Strategien und Werte aus der traditionellen Kampfkunst mit, die das „sales do" Konzept hocheffizient und einzigartig machen.

Besonders in der Phase der Preisverhandlung kann es schnell zu Konflikten kommen, die ein Verhandlungsexperte meistern muss, wenn er seine Vorstellungen und Verhandlungsziele durchsetzen will. Gut wenn ein Verkäufer dann fundiertes Fachwissen und gute Menschenkenntnis hat aber vor allem die Kunst des sanften Durchsetzens beherrscht.

Die Redner und Trainer im 5 Sterne Team lehren Kampfgeist, Motivation und Durchsetzungsvermögen um den Vertrieb bzw. Verkauf zum Erfolg zu führen. Denn eine starke, gut geschulte Persönlichkeit ist ein unbedingtes Muss, um im Vertrieb Höchstleistungen erreichen zu können.

Dann ist es auch möglich Preise und Bedingungen besser durchsetzen und mit dem Verhandlungsergebnis zufrieden zu sein.

Literaturempfehlung: „Günter, der innere Schweinehund, lernt verhandeln" von Dr. Stefan Frädrich und Thomas Burzler (ISBN-10: 3897499185) Ein tierisches Businessbuch das das Thema Verhandeln für jedermann einfach und verständlich erklärt: Zu beziehen unter www.5-sterne-redner.de/shop.

Weitere Spezialisten zu Vertriebsthemen im Team der 5 Sterne Trainer sind: Zukunftsforscher Sven Gabor Janszky (Kundendialog 2020), Nicola Fritze (Telefontraining), Tjalf Nienaber (Networking, Xing, Twitter), Rainer Frieß (Renditesteigerung im Vertrieb), Prof. Dr. Marco Schmäh
(Value Based Selling und B2B- Marketing), Andreas Buhr (die Umsatz - Maschine) , Lothar Lay (Vertriebstrainer) und Sascha Bartnitzki (Piranha Selling).

Portrait

5 Sterne Redner ist ein Unternehmensbereich der „5 Sterne Team“ Unternehmensgruppe. Die inhabergeführte Agentur ist spezialisiert auf das Rednermanagement von Top Speakern mit hohem Bekanntheitsgrad aus den Bereichen Sport, Motivation, Zukunftstrends, Vertrieb und Wirtschaft.

Zum Portfolio gehören Sportler wie Christa Kinshofer und Dieter Thoma, ebenso wie Motivationstrainer Nicola Fritze und Christian Bischoff oder Zukunftsforscher Sven Gabor Janszky und Schauspieler Michael Lesch und Adele Landauer. Darüber hinaus betreut und fördert „5 Sterne Redner“ auch hoffnungsvolle Nachwuchstalente.

Schwerpunkt der Agentur ist die individuelle Kundenberatung. „5 Sterne Redner“ sorgt dafür, dass der Referent genau zur jeweiligen Veranstaltung, Zielgruppe und zum Budget passt. www.5-sterne-redner.de

---

News-ID: 419791 • Views: 1441 (Stand: 03.11.2026)

Link zur Pressemitteilung:
https://www.openpr.de/news/419791/Richtig-verhandeln-Preise-und-Bedingungen-besser-durchsetzen.html