



Agil verhandeln im internationalen Business

Zielgruppe:

- Führungskräfte aus dem Vertrieb, Vertriebsleiter und Sales Manager
- Mitarbeiter/innen aus den Bereichen Vertrieb und Kundenbetreuung

Dein Nutzen

Kommunikationstechniken für den internationalen Vertrieb

Social Selling: Welcher Verhandlungsstil passt zu welcher Kultur?

Richtig Argumentieren bei schwierigen Kundengesprächen

Dein Vorsprung

Du erhältst die **S+P Tool Box**

- + S+P Test: Dos und Don`ts für internationale Verhandlungen
- + S+P Check: Einwände sicher erkennen und erfolgreich entkräften
- + S+P Kultur-Landkarte für den internationalen Vertrieb

Termine:

12.01.2022

Hamburg & Köln

17.02.2022

Berlin & München

30.03.2022

Frankfurt & Bremen

19.05.2022

Düsseldorf & Leipzig

11.08.2022

Erfurt & München

Preis:

835,- €

Zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten:

Teilnehmerunterlagen als PDF,
3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee,
Erfrischungsgetränke und
Snacks in den Pausen



[Hier anmelden!](#)

Produkt Nr. G13

Programm

09.15 Uhr

Begrüßung

09.30 bis 13.00 Uhr

Kommunikationstechniken für den internationalen Vertrieb

- > Welcher Verhandlungsstil passt zu welcher Kultur?
- > Geschicht **Kundenbeziehungen** im internationalen Business knüpfen
- > Abschluss-Signale **kulturübergreifend** erkennen und optimal nutzen

Direkte Umsetzung mit der **S+P Tool Box**:

+ S+P Kultur-Landkarte: Kompass für den internationalen Vertrieb

14.00 bis 17.00 Uhr

Social Selling: Welcher Verhandlungsstil passt zu welcher Kultur?



- > **Kulturelle Parameter** als wesentliche Impulse für erfolgreiches Verhandeln
- > Die wichtigsten **Grundstrategien** des Verhandelns
- > Wie verkaufe ich erfolgreich im **internationalen Business**

Richtig Argumentieren bei schwierigen Kundengesprächen

- > **Entscheidungswege** im internationalen Kontext
- > Wirksame Kommunikation schwieriger Themen und Kritik?
- > Die richtige **Wortwahl** auf dem internationalen Parkett



[Hier anmelden!](#)

Produkt Nr. G13

Referenten



Achim Schulz

Geschäftsführer Schulz & Partner GmbH

Herr Achim Schulz gründete Schulz & Partner 2007. Er berät seit 22 Jahren mittelständische Unternehmen und Banken.

Zu seinen Branchen-Schwerpunkten zählen Anlagenbau, Automotive, Banken, Finanz-dienstleister, Gesundheitswesen, Handel sowie Non-Profit-Organisationen.

Miriam Boglino

Fachbereich Internationales Business

Frau Miriam Boglino ist seit über 10 Jahren als Justiziarin in London tätig. Sie kennt die Do's und Don'ts internationaler Verhandlungsführung.

Zu ihren Schwerpunkten zählen internationale Vertriebsaktivitäten sowie das Führen multikultureller Teams.

Reiner Schon

Fachbereich Teamentwicklung

Herr Reiner Schon leitete verschiedene Vertriebsteams in Umbruchsituationen.

Aufgrund seiner langjährigen Tätigkeit im Vertrieb verfügt er über eine branchenübergreifende Kommunikations- und Verhandlungs-Expertise.

Kirsten Kreuzberg

Fachbereich Vertrieb

Frau Kirsten Kreuzberg ist im Vertrieb für die Commerzbank tätig. Im Rahmen ihrer verschiedenen Vertriebsaufgaben hat sie Teams unterschiedlicher Größen geführt.

Als Trainerin begleitet sie Vertriebsteams beim Ausbau und der Intensivierung ihrer Sales-Aktivitäten.



[Hier anmelden!](#)