

## Honorare besser verhandeln – Bessere Honorare verhandeln

**Das Seminar, nach dem Sie Ihre Honorare deutlich steigern werden !**



### Zielgruppe:

Alle, die Ihre Leistung gegen ein frei ausgehandeltes Honorar anbieten.

**Speaker, Trainer, Coaches, Consultants, Redner, Dozenten, Berater**

### Ziele:

Sie kennen IHRE Argumente und können diese in Honorarverhandlungen gewinnbringend einsetzen. Sie verhandeln leichter und erfolgreicher. Sie erarbeiten sich eine optimierte Positionierung, die Sie in der Entwicklung Ihrer Honorare unterstützt.

Sie kombinieren erfolgreich Ihr Fachwissen und Ihre vorhandenen verkäuferischen Fähigkeiten für ein besseres Ergebnis in Ihren Verkaufsverhandlungen.

Sie loten die Grenzen des für Sie Machbaren aus und entwickeln eine mittelfristige Strategie zur Verbesserung Ihrer Honorare.

Sie wissen um die Macht von Emotionen in Verhandlungen, insbesondere in Preisgesprächen, in denen es um Ihr Angebot und damit letzten Endes um Sie persönlich geht. Sie können mit Ihren eigenen Emotionen besser umgehen und sind in der Lage auf emotionale Ausbrüche der Gegenseite gelassen zu reagieren.

Sie lernen in diesen zwei intensiven Seminartagen neue Werkzeuge und Strategien für Ihre Honorarverhandlungen. Sie optimieren Ihre Vorbereitung. Sie sind in der Lage die Verhandlung besser zu strukturieren und zu leiten. Sie erkennen Ihre vorhandenen Stärken und identifizieren Lernaufgaben, an denen Sie im Seminar und danach konkret arbeiten.

# Werkstatt für Verhandlungskunst

Wolfgang Bönisch

## Inhalte:

- Herzlich statt hart – das neue Verkaufen
- Die Phasen der erfolgsorientierten Verhandlungsführung im Vertrieb der eigenen Leistung
- Eine clevere Zukunftsstrategie entwickeln
- Der Verhandlungserfolg hängt an der Vorbereitung
- Mit Kundennutzen gekonnt argumentieren
- Mit Emotionen in Honorarverhandlungen umgehen und sie nutzen
- Trotz Emotionen sachorientiert verhandeln
- Mit Einkäufermacht gekonnt umgehen
- Die Strategien der Einkäufer erkennen und kontern
- Widerstände erkennen, klassifizieren und ausräumen
- Rollenspiele, die Sie herausfordern

## Ihr Nutzen:

Das speziell auf Honorarverhandlungen zugeschnittene Intensivseminar in kleiner Gruppe bringt nachhaltigen Erfolg bei Ihren künftigen Verhandlungen im Vertrieb.

***“Schon kurz nach dem Seminar konnte ich mein Tageshonorar um 30 % erfolgreich erhöhen.”***

Trainerin aus der Nähe von Frankfurt

## Wann und wo?

München, 22./23.06.2012

## Anmeldung hier:

<http://verhandlungsexperte-wboenisch.de/honorarverhandlungen/>

**(Frühbucherpreise gelten bis 12 Wochen vor Seminarbeginn)**