

PRAXISTRAINING VERHANDLUNGSPRÄSENTATION

VON EINKÄUFERN FÜR EINKÄUFER

1 Lernsituation

Schwache Argumentationsketten und unstrukturierte Präsentationen verringern die Verhandlungsmacht im Einkauf.

2 Lernumgebung

- Workshop-Seminar vor Ort mit direktem Feedback und Live-Übungen.
- Bilaterale Vorbereitung anstehender Verhandlungen und Live-Coaching mit direktem Feedback

3 Kompetenzziele

- Entwicklung überzeugender Argumentationsketten
- Gezielter Einsatz von Präsentationstechniken
- Praktische Anwendung durch reale Fallbeispiele

4 Nutzen

Stärkere Verhandlungsposition durch klare, strukturierte und überzeugende Präsentation.

Methoden

- Praktische Übungen
- Workshop
- Live-Coaching



Schwerpunkte

- Spannungsbogen oder Storyline aufbauen
- Aufbereitung einer maßgeschneiderten Verhandlungspräsentation
- Entwicklung überzeugender Argumentationsketten
- Praktische Übungen mit realen Verhandlungsbeispielen
- Begleitung von Verhandlungen



JETZT KONTAKT AUFNEHMEN



Kontakt

Kloepfel Consulting GmbH | Werftrasse 4 | CH-6005 Luzern | www.kloepfel-consulting.com
Dr. Stephan Hofstetter, Partner | Telefon: +41 41 248 08 88 | s.hofstetter@kloepfel-consulting.com