

PERSUASIVE SELLING FORMAT

Struktur zum Überzeugen



Ausgangssituat **Problem darstellen**

Warum muss
Ziel: Für den



Idee aufzeige

Was wird em
Ziel: Lösung



Umsetzung

Wie soll das
Ziel: Implem



Nutzen hera

Was wird be
Ziel: Vorteil



Erste, leich

Was passie
Ziel: Aktior

www.c-to-be.de

DER ARGUMENTATIONSPROZESS



LESSONS LEARNED

1.
2.
3.

GETTING PAST NO

Erkennen Sie die 5 Barrieren der Kooperation:



Unsere eigene Reakt
...deshalb reflektiere



Die Emotionen der C
...deshalb die Persp



Die starre Position c
...deshalb kreativ u



Die Unzufriedenhei
...deshalb „die Go



Die Macht der Geg
...deshalb zur Verr

www.c-to-be.de

DER VERHANDLUNGSPROZESS

C-TO-BE
THE COACHING COMPANY



LESSONS LEARNED

1.
2.
3.
4.
5.



VERHANDELN NACH DEM HARVARD-KONZEPT



Unterscheide zw
und der Beziehu
Weich zur Person



Konzentriere Dich



Entwickle geme
Bewerte und en



Einige Dich auf
zum Lösen von



Entscheide Dich
durch einen Ve

DER VERHANDLUNGSPROZESS

C-TO-BE
THE COACHING COMPANY



LESSONS LEARNED

1.
2.
3.
4.
5.



Jutta Portner
Flexibel verhandeln
Die vier Fälle der NEGO-Strategie
GABAL
Jutta Portner
Flexibel verhandeln
GABAL Verlag
978-3-86936-755-2

GETTING TO YES



Separate the people from the problem
Soft on people



Focus on interests



Develop as many options as possible
Evaluate and compare



Agree on objectives and standards
to resolve conflicts



Decide for yourself
with your best interests in mind

THE NEGOTIATION PROCESS

C-TO-BE
THE COACHING COMPANY



LESSONS LEARNED

1.
2.
3.
4.
5.

