



Erfolgs-Seminare mit verbrieften Erfolgs-Nachweisen

REGRE
Systeme

EmS

REGRE
Systeme
PROMOTION

Erfolg mit System



Digital Signage Solutions
Digitale Medien-Werbung und Kommunikation

Systeme für noch mehr **Geschäfts-Erfolg**

Sie müssen ab und zu verhandeln?

Mit Lieferanten, wenn Sie einkaufen müssen? Als Verkäufer mit Kunden? Als Projektleiter? Führungskraft? Was auch immer. - Eben etwas „**aushandeln**“.

Wäre **Geschäfts-Erfolg** wie „richtiger Sport“, wäre **Verhandeln** wie „Kicken“. - Als Jogger zum Beispiel... brauchen Sie keine besonderen **Strategien**. Beim Joggen gibt es ja auch keine **Gewinner**! - Beim Fußball dagegen schon...

Warum trainieren unsere 11 Jungs Woche für Woche, wo sie es doch schon längst **beherrschen**!? Es gibt nur eine Antwort: Die Gegner tun es auch! Man **trainiert** ständig! Spiel-Abläufe! Techniken! Strategien! - **Man will gewinnen!**

Müssen Sie ab und zu „kicken“? Ok. Und: Beherrschen Sie es - noch immer? Wir fragen es deswegen, weil es „die andere Seite des Tisches“ womöglich **excellent** beherrscht.

***Wer aufhört besser zu werden,
hört auf gut zu sein.***

Sämtliche **REGRE-Systeme - EmS-Seminare** - „Erfolg mit System“ - besitzen die Besonderheit: **Absolut praxisrelevante Werkzeuge!** Sehr konkrete „Dinge“, die man richtig plastisch vor sich sieht - die man „ergreifen“ kann...

Verhandlungs-Werkzeuge - ganz konkret

Sie wissen, was es heißt, wenn die Gegenseite zu Ihnen sagt „**Lassen Sie uns das nochmals in unserem Haus bereden - wir geben Ihnen morgen früh Bescheid!**“ - Sie durchschauen dies etwa nicht? - Und wenn Ihr Mitarbeiter zu Ihnen kommt „**Chef, ich hab' da ein Angebot von... - es tut mir wirklich leid!**“? - Würde er überhaupt „so“ kommen, wenn es jetzt nicht darum ginge, dass am

Ende **zwei Gewinner** in Ihrer Firma weiterarbeiten könnten!? **Er mit Ihnen!** - Da ist nichts anderes als **Verhandeln** angesagt... - Ist Ihnen dies bewusst?

Sagt ein Vertreter (Verkäufer) zu Ihnen **„Möglicherweise wäre das machbar, wir sollten... allerdings... zuvor...“** dann sollte - „allerdings“ - zuvor eine laute Alarmglocke in Ihrem Innersten schrillen! **Dann sollten Sie auf der Hut sein!**

Wir alle meinen sehr oft, wenn wir in einer Verhandlung stecken, wir säßen am kürzeren Hebel. Ganz egal, worum es geht (in der Verhandlung). - Und? Und denau deswegen verhandeln wir meistens nicht gut **genug** (zumindest).

Erst recht, wenn wir gar nicht merken, dass die Gegenseite gerade eine **Strategie** gegen uns ins Feld führt. - Wie wollen wir dann die passende **Gegen-Strategie** entwickeln? Wir möchten doch auch gewinnen (können).

Sie möchten (brauchen) evtl. gar kein Verhandlungs-Profi sein, stimmt's? Vielleicht meinen Sie damit, es niemals werden zu können? - Nun, jemand der **alle gängigen Verhandlungs-Strategien**, die es gibt, ein einziges Mal in seinem Leben in kompetenter einprägsamer Weise vermittelt bekam, ist bereits nahe an den **Verhandlungs-Profi** heran gekommen - **zwangsläufig**. Denn es gilt für ihn **„Gefahr erkannt - Gefahr gebannt“**... **Und:** Er wird allein schon deswegen Profi sein (**„profitieren“**), weil er dadurch weniger verschenkt. **„Give less!“** - damit fängt Verhandeln an. - Die Padoxie des Verhandeln: Sobald die Gegenseite merkt, dass Sie nichts verschenken, **gibt sie Ihnen mehr** - dafür! Ein phänomenales Gesetz. Der Buch-Titel **„Kunden kaufen nur von Siegern“** beschreibt die selbe kuriose Gesetzmäßigkeit. **Verkaufs-SIEGER** verkaufen mehr, während sie verhandeln. Und **Einkaufs-SIEGER** bekommen mehr, weil sie nicht bloß auf den **Preis** starren... (...was manche Einkäufer leider viel zu oft tun - der Unterschied von **„Kennen“** und **„Können“**.)

Verhandeln können - >die< besondere Facette Ihres Geschäfts-Erfolgs

Darüber coacht Sie der ausgebildete und zertifizierte Seminar-Veranstalter (IHK) **Reinhold Greb** einen Tag lang! Wenn Sie anschließend das Gelernte anhand der umfangreichen **„give less - get more“-Dokumentation** Schritt für Schritt in die Praxis transferieren („Werkzeug für Werkzeug“ - Verhandlungs-Strategien und **GEGEN-Strategien**...), werden Sie öfter **Gewinner-No.1** sein...

Das **spezielle** 1-tägige **EmS-Verhandlungs-Seminar**

„give less - get more“

REINHOLD GREB Systeme für **noch mehr Geschäfts-Erfolg**

Vor der Halde 4 Postfach 1107 72415 Grosselfingen
Tel: 07476 2378 und 0171 775 0 775 Fax: 07476 391769
E-mail: info@regre-systeme.de **www.regre-systeme.de**