



---

## Aufträge statt Angebote

### Nutzen

Wir zeigen Ihnen, wie Sie einfach und effizient Aufträge statt Angebote schreiben und Ihre Preise durchsetzen. Denn auch bei guter Auftragslage bleibt es eine Herausforderung, der hohen Nachfrage entsprechend hohe Preise zu kommunizieren. Der Tagesworkshop vermittelt unverzichtbares Basiswissen über die Ursachen für Ablehnung und Widerstand bei Kunden, die unverzichtbaren Voraussetzungen für die Kundengewinnung und die komplexen Zusammenhänge zwischen Kommunikationswirkung und Handeln in kompakter und praktischer Form. Die Teilnehmer/innen erhalten bewährtes Know how, wie sie erfolgreich im Wettbewerb kundengerecht verhandeln und durch gezielte Vorbereitung unnötige Zugeständnisse vermeiden. Die konsequente Anwendung der wirksamen Inhalte führt unweigerlich zu mehr Effizienz Ihrer Gespräche!

Erst verstehen, dann verstanden werden!

Da wir die Wirklichkeit nicht direkt wahrnehmen können, repräsentieren wir sie, indem wir uns innerliche Vorstellungen in den fünf Sinnesrepräsentationen über die Welt bilden und passen sie dann so der Realität unserer eigenen Wirklichkeit an!

Aus diesem Grund ist es besonders wichtig, herauszufinden mit welchen der fünf Sinne Gesprächspartner Informationen bevorzugt wahrnehmen, verarbeiten und speichern.

### Dauer

8 Unterrichtsstunden

### Kosten

295,00 EUR (einschließlich Versorgung und Zertifikat)

### Inhalt

Die wichtigsten Dinge zuerst  
Kritische Erfolgsbausteine  
Mindset  
Einschränkende Anker,  
Glaubenssätze und Verhaltensmuster erkennen und auflösen.  
Entwicklung neuer Alternativmuster

- Was muss ich lassen?
- Was muss ich tun?
- Was hält mich bisher davon ab?
- Was gewinne ich dadurch?

Wir gehen den Dingen auf den Grund

- Ursachen für Ablehnung und Widerstand bei Kunden und Verkäufern
- Unverzichtbare Voraussetzungen für die Kundengewinnung

Ziele des Workshops sind:

- eingefahrene Denkschienen verlassen
- neue Möglichkeiten entdecken

- von der Optionsvielfalt profitieren
- Verhandlungsfähigkeit stärken
- Zeit und Reibungsverluste drastisch reduzieren
- Identifikation und Unternehmensphilosophie implementieren
- Erfolgsquoten erhöhen
- Steigerung der Motivation
- Aufträge statt Angebote
- Ø 10 - 15% mehr Umsatz in 6 Monaten

#### **Ansprechpartner**

Frau Katrin Uhr

Telefon: 0335 5554-232

E-Mail: [katrin.uhr@hwk-ff.de](mailto:katrin.uhr@hwk-ff.de)