



Sie sind mitten im Jahresgespräch oder einer Konditionsverhandlung. Sie müssen eine Preiserhöhung durchsetzen. Es kommt in die heiße Phase. Es steht einiges auf dem Spiel. Der Kunde hat bereits einige Sanktionen verhängt und es droht die Eskalation. Nun haben Sie die Chance, die Verhandlung abzuschließen. Der Kunde bietet Ihnen einen Deal an und Sie spüren, dass Sie jetzt entscheiden müssen. Ihr Limit ist allerdings bereits überschritten.

Allein der Gedanke daran bereitet Ihnen ein flaues Gefühl im Magen?



GOCKELTRAINING®

## Verhandeln mit Haltung & Persönlichkeit

**EINZIGARTIGES Training mit ECHTEN GOCKELN**

Zweitägiges Intensivtraining für Key-Account-Manager, die ihre Haltung & Persönlichkeit stärken, spürbar und sichtbar machen wollen

### Inhalte

- Arbeiten mit echten Gockeln
- aktives, hautnahes Training
- sukzessive Eroberung unterschiedlicher Hähne
- Sich selbst und andere besser kennenlernen\*
- Übertragung der Arbeit mit den Gockeln in den praxisrelevanten Verkaufsalltag

### Nutzen

- Umgang mit unterschiedlichen Einkauftypen
- Stress vor und in Verhandlungen managen
- Umgang mit Angriffen
- Entwickeln & Erleben eigener Siegespotenziale
- Erkennen der persönlichen Schlüsselfaktoren
- souveräne Verhandlungen

### Leistungen

- Zweitägiges Intensivtraining
- Exklusives Teilnehmer-Zertifikat mit Siegerfoto
- Einmalige Seminarumgebung
- 2 x rustikales Mittagessen inkl. Getränke
- Pausen mit Obst-/Snackbuffet sowie Kaffee- und Teespezialitäten

### Ablauf

1. Tag: Individuelle Anreise  
10:00 Uhr Begrüßung  
18:30 Uhr Trainingsende
2. Tag: 09:00 Uhr Trainingsstart  
16:00 Uhr Trainingsende  
individuelle Abreise

2 Top Trainerinnen: Ulla Gockel, Vertriebsexpertin High Level FMCG & Christine Hamensteiner-Koch, Geschäftsführerin Akademie für Natur & Business GmbH & Co. KG

\*auf Wunsch mit Insights-Discovery Persönlichkeitsprofil

ULLA GOCKEL   
HIGH DIRECT COACHING FOR MAJORS