

Wolfgang Bönisch



Home
Wolfgang Bönisch
Verhandlungstraining
Verhandlungscoaching
Beratung für Verhandler
Ghost Negotiation
Virtuelle Verhandlungen
Präsentationstraining
Tools & Skills für Verhandler
Die Verhandler-Persönlichkeit
Tipps für Verhandler
Gehalts- und Honorarverhandlungen

Werkstatt für Verhandlungskunst
 W&H Bönisch GmbH
 Hoheluftchaussee 167
 20253 Hamburg
 Tel: +49(0)4042913008
 Fax: +49(0)42913007
 office AT wolfgangboenisch[.]de

Schlüsselworte - KeyWords

Verhandeln **Verhandlungstraining**
 Experte Verhandlung Verhandlungsführung
 verkaufen **Seminare** WIN-WIN-WIN
Präsentationstraining Körpersprache
 Verhandlungscoaching Rhetorik **Dialektik**
 Honorarverhandlungen **Ressourcen** Erfolg
 Dynamik **Vertrieb Einkauf** Führung
 Negotiation **Verhandler Strategie**

WIN - WIN - WIN

Gemeinsam den Kuchen so groß wie möglich machen. Dann das größte Stück davon abgekomen. Und auch der Verhandlungspartner geht als Gewinner nach Hause.

Verhandeln 5.1

Die 5 Kompetenzbereiche für Ihren Verhandlungserfolg

- Die Grundlagen erfolgreichen Verhandeln
- Die Persönlichen Ressourcen entwickeln
- Der Erfolg liegt in der Vorbereitung
- Der Werkzeugkasten für die Verhandlung
- Die richtige Nachbereitung

Wolfgang Bönisch

Experte für Verhandlungskunst

Mehr als 30 Jahre professionelle Verhandlungserfahrung für Ihren Erfolg.

Mein Angebot

Alles für erfolgreiches Verhandeln

- Maßgeschneidertes und passgenaues **Verhandlungstraining** für Ihr Unternehmen
- **Offene Seminare** und Webinare für Verhandler
- Demnächst: **Audioseminar** auf audioseminar24.de
- **Verhandlungscoaching** - Coaching für Einzelpersonen und Teams
- Spezialtraining für **Verkaufsverhandlungen und Preisgespräche**
 - für Inhaber, Geschäftsführer, CEO
 - für Verkaufsleiter, Vertriebsleiter, Marketingleiter
 - für Key-Account-Manger
 - für Verkäufer, speziell im Außendienst
- **Tools & Skills:**
 - Gesprächs- und Argumentationstechniken
 - Präsentationstraining speziell für Verhandlungen
 - Rhetorik für Verhandler
 - Kinesik - Körpersprache für erfolgreiches Verhandeln
 - Psychologie schwieriger Verhandlungen
- **Ghost Negotiation** - Ich begleite Sie persönlich in der Verhandlung
- **Strategie-Beratung** für Ihre Verhandlung

Zielgruppe

- Sie vertreiben technische Lösungen, Dienstleistungen und Produkte
- Sie sind im Health-Care-Business aktiv
- Ihr Unternehmen ist jung, dynamisch und schnell
- Sie schätzen umfassende Erfahrung im Vertrieb und im Verhandeln
- Sie wollen Ihre Umsätze und Erträge steigern
- Sie möchten Ihre Preise halten