



Sachgerecht verhandeln - Effizient verhandeln

„Der Verhandlungstisch ist kein Schlachtfeld“

oder

„Vom Beziehungsmanagement zum Konditionenmanagement“

Feedbacks zum Training

Einige Statements aus den Jahren 2008 bis 2024

**Genius
Coaching & Training GmbH**

Gustavstraße 5
D - 45219 Essen-Kettwig
Deutschland

Phone: +49(0)2054 - 9387784
Fax: +49(0)2054 - 9387785
Cell: +49(0)172 - 5991280
E-mail: info@genius-coaching-training.com
Internet: www.genius-coaching-training.com
HRB: 29602 | USt-IdNr.: DE 321423317

Geschäftsführer:
Dr. Thomas Oehler
Bankverbindung:
Deutsche Bank Düsseldorf
IBAN: DE18 3007 0024 0456 8804 00
BIC: DEUTDE33HAN



Zum Training:

„Ich möchte Dir noch ein großes Kompliment machen zum Verhandlungstraining. Es war eine tolle Erfahrung, ich habe nun eine klare, nachvollziehbare und erwiesenermaßen funktionierende Methode kennen gelernt, die mir sicherlich auf allen Ebenen weiter helfen wird.“

„Ich habe endlich erkannt, wie ich Sach- und Beziehungs-Ebene beim Verhandeln trennen kann und damit meine Verhandlungen viel effizienter gestalte.“

„Hier habe ich erfahren, wie wichtig es ist Interessen und Positionen zu trennen.“

„Jetzt weiß ich, wie ich auch harte Verhandler entwaffnen kann ohne die Beziehung zu ihnen zu zerstören.“

„Ich habe in der Zwischenzeit Deine Feedbacks mit Interesse gelesen und zudem wieder ein sehr gutes Feedback von meinen Mitarbeitern zum gerade gelaufenen Verhandlungsseminar bekommen. Das hat schon Hand und Fuß - Kompliment!“

„Nach einigen Tagen setzen lassen bin ich noch immer sehr positiv aufgeladen. Ich war im Laufe meines Berufslebens schon auf einigen Seminaren, dieses gehört sicher zu den Besten.“

„Es war eine spannende Erfahrung und eine große Bereicherung.“

„Sehr wertvoll waren die "tools", die den Seminarteilnehmer zukünftig in die Lage versetzen, eine Verhandlung gut vorbereitet und kontrolliert zu führen.“

„Sehr wertvoll war der persönliche Austausch mit anderen MA sowie die Grundlagen wie z.B. die Vorbereitung von Verhandlungen.“

„Besonders wertvoll war das Thema "Telefonverhandlungen".“

„Wichtig war das Eingehen des Trainers auf jeden Einzelnen in der Gruppe. Hervorzuheben ist auch, dass jedem in der Gruppe die Gelegenheit gegeben wurde, Fälle aus der Praxis vorzustellen und zu besprechen.“

„Für mich hat sich hier im direkten Vergleich gezeigt, dass diese kleinere Gruppe für mich einen überproportional höheren Seminarerfolg gebracht hat.“



Zum Trainer:

„Dem Referenten ist es gelungen, die Seminarteilnehmer nicht nur aktiv in die Seminarinhalte einzubeziehen, sondern auch für die einzelnen "tools" bzw. Verhandlungstechniken zu begeistern. Viele von uns werden zukünftig in Verhandlungen sicherer sein und zielgerechter verhandeln.“

Zum Trainer: „Gut, kompetent, einfühlsam, sehr positive Erscheinung .Klare Strukturen vorhanden, somit schnell zur Sache kommend. Absolut kompetent.“

„Der Trainer erwartet viel Engagement und ein hohes Niveau seitens der Teilnehmer, das war erfolgreich in der sehr fokussierten Gruppe.“

„Sehr offene und gute Atmosphäre.“

„Der Referent/Trainer ist sehr lebensbejahend und konnte daher die Seminarteilnehmer sehr gut motivieren. Ihm gelang es, eine vertrauensvolle Atmosphäre zwischen allen Teilnehmern des Seminars aufzubauen.“

„Das Seminar war didaktisch sehr gut aufgebaut und durchgeführt.“

„Sehr wertvoll, ich habe gelernt, dass man sich systematisch auf Verhandlungen vorbereiten kann. Gruppenverhandlungen sind sehr viel komplexer, zwecks individueller Interessen.“

„Wertvoll waren die sehr unterschiedlichen und vielschichtigen Erkenntnisse aus den behandelten Fällen für meine künftigen Verhandlungen.“

„Insgesamt konzeptionell und inhaltlich sehr wertvolles Seminar.“

„Gruppenarbeiten und Rollenspiele sehr praxisnah und lehrreich.“

„Gleichgewicht und Dosierung von Theorie und Praxis Beispiele war sehr gut. Vorbereitung und Anpassung nach unseren Bedürfnissen wurde vom Trainer sehr gut gemacht.“

Copyright: Dr.Thomas Oehler, Genius Coaching & Training GmbH, Alle Rechte vorbehalten.