

EXPAND

UNTERNEHMENSWACHSTUM

WACHSTUMS NEWS.01.17

THEMA:

**»ALLES IST VERHANDELBAR«
WARUM VERHANDELN
BUSINESS UND LEBEN
STEUERT.**



SIE WERDEN IMMER EIN BESSERES EINKOMMEN, ODER EINEN BESSEREN AUFTRAG BEKOMMEN, WENN SIE GUT IM VERHANDELN SIND.

DENN DAS LEBEN IST EINE LANGE, NIE ENDENDE VERHANDLUNGSRUNDE.

Schon als kleines Kind habe ich gelernt wie wichtig es ist seine Position zu stärken.

Ich habe drei Geschwister und durfte daher schon sehr früh erfahren, wie man sich durchsetzt und das Beste aus seiner Situation macht.

Meine Eltern waren beruflich sehr eingespannt, so dass ich schon früh Verantwortung übernehmen musste und meinen Eltern Arbeiten wie aufräumen, putzen und aufpassen auf meine Geschwister abgenommen habe.

Ich habe nicht lange überlegt und einfach JA gesagt, und es kam, dass mir meine Eltern dafür ein paar Vorzüge einräumten, die ich als Verhandlungsbasis für zukünftig folgende Missetaten gewinnbringend und vor allem strafmindernd einsetzen konnte.

So habe ich schon sehr früh meine Affinität für das Verhandeln entdeckt und gemerkt, dass man durch Verhandeln gepaart mit Vertrauen, Glauben und Zuverlässigkeit sehr viel erreichen und verändern kann. Wie soll es auch anders sein, ich bin Verkäufer geworden – und bereits bei meinem ersten Job mit »nur einem Meistertitel« wurde ich als Vertriebsingenieur eingestellt, obwohl diese Stelle eindeutig nur für Elektroingenieure ausgeschrieben war.

WARUM VERHANDELN BUSINESS UND LEBEN STEUERT UND SOMIT DEN ERFOLG MASSGEBLICH BEEINFLUSST?

Unser Erfolg im Business und im Leben wird bestimmt durch unsere Fähigkeit in unserem besten Interesse in jeder Situation zu verhandeln.

VERHANDELN ist eine zentrale Fähigkeit, die sich auf alles was wir tun oder sagen und auf fast alle unserer Interaktionen auswirkt, sowohl im persönlichen als auch im Geschäftsleben.

WENN SIE NICHT ZU IHREM BESTEN VERHANDELN, DANN WERDEN SIE AUTOMATISCH ZUM OPFER VON MENSCHEN, DIE BESSERE VERHANDLUNGSPARTNER SIND ALS SIE.



EXPAND

WACHSTUMSWORKSHOPS:

MAXIMALE EFFIZIENZ IM VERTRIEB

- X** Donnerstag 30.03.2017 in München
- X** Donnerstag 29.06.2017 in München
- X** Donnerstag 28.09.2017 in München
- X** Donnerstag 07.12.2017 in München

Aber das Schöne ist, dass Verhandeln eine Eigenschaft ist, die jeder lernen kann!

Alle hervorragenden Verhandlungsführer haben einmal klein angefangen und sich mit deutlich schlechteren Deals zufrieden gegeben als sie es heute tun würden.

Eine der mächtigsten Möglichkeiten, wie wir verhandeln lernen, ist es, immer Vergleiche zu ziehen zwischen dem was wir tun, und dem was wir erreichen könnten.

»**ALLES IST VERHANDELBAR**« sollte daher ab sofort Ihre Haltung und Grundeinstellung im Privaten und Geschäftsleben sein.

ZUM SCHLUSS NOCH EIN PAAR HILFREICHE TIPPS:

**X DENKEN SIE WIE EIN VERHANDLUNGS-
PROFI IN JEDER SITUATION,**

denn es gibt nur sehr wenige feste Preise und Bedingungen, auch wenn sie aufgeschrieben oder gedruckt sind!

**X ÜBERWINDEN SIE IHRE VERHANDLUNGS-
ÄNGSTE.**

Der Schlüssel zu einem besseren Deal ist sehr einfach. Fragen Sie **IMMER**, wirklich immer nach einem niedrigeren Preis oder bessere Geschäfts- und Zahlungsbedingungen oder zusätzlichen Mehrwert.

**X BETRACHTEN SIE VERHANDELN ALS EINE
ART SPIEL ODER SPORT.**

Im Klartext: Beim Verhandeln geht es nicht ernsthaft um Leben und Tod, sondern es ist mehr eine Art Sport, wo Sie versuchen immer besser zu werden um zu gewinnen – ohne jemandem ernsthaft weh zu tun.

**X VERHANDELN SIE IMMER WERTSCHÄT-
ZEND UND NICHT WERTEND.**

Das Ziel ist ein Win-Win Geschäft, wo beide Parteien ein gutes Gefühl haben und Folgegeschäfte entstehen können. Nötigung und bewusstes Schlecht reden führt nicht zu nachhaltigen Verhandlungserfolgen!



AKTUELLE VORTRÄGE

DONNERSTAG, 27. APRIL 2017

Vortrag auf der B2B
Nord Wirtschaftsmesse

X BENUTZEN SIE DIE KRAFT DER VORBEREITUNG-POWER VERHANDLUNG.

Je besser Sie vorbereitet sind, wenn Sie in Verhandlungen gehen, um so mehr Überzeugungskraft haben Sie. Machen Sie immer Ihre Hausaufgaben bevor Sie in eine Verhandlung gehen.

X HINTERLASSEN SIE EINEN BLEIBENDEN EINDRUCK.

Nicht die Kraft, die Sie meinen bei einer Verhandlung zu haben zählt, sondern einzig und allein der Eindruck, den Sie hinterlassen. Folgende Punkte können die Leistungskraft Ihrer Verhandlungsstärke multiplizieren:

- X VERKNAPPUNG**
- X DESINTERESSE**
- X MUT**
- X VERBINDLICHKEIT**
- X WISSEN UND ERFAHRUNG**

VIEL SPASS BEIM NÄCHSTEN GESCHÄFTS-ABSCHLUSS MIT MULTIPLIKATIONSGARANTIE. VERHANDELN MACHT WAHNSINNIC VIEL SPASS!

Ihr Stephan Christ

**AKTUELLE TERMINE****15.-16. FEBRUAR 2017**

Anwenderforum Stromversorgung-
Hochschule München



**WACHSTUM OHNE KOMPROMISSE
DURCH MUT.FREIHEIT.NACHHALTIGKEIT**



EXXPAND GmbH ✕ Geschäftsführer: Stephan Christ, Dipl. Sales Manager (FH)
Am Pfarranger 27 ✕ 84036 Kumhausen ✕ Germany
Phone +49 871 4043-7318 ✕ Fax +49 871 4043-8061 ✕ info@exxpand.de ✕ www.exxpand.de