

VIKTOR KRONHARDT PRÄSENTIERT

GEHEIMNISSE

DER

„GUERILLA VERHANDLUNGSFÜHRUNG“

WEBINAR ARBEITSHEFT

GEHEIMNISSE DER „GUERRILLA VERHANDLUNGSFÜHRUNG“

„Wie du spielend leicht...

„jede Verhandlung dominierst“

die Abwehrhaltung deines Gegenübers
auf MORALISCHE Weise umgehst und OHNE
Druck, schneller das bekommst was du willst!“

Im Geschäftsleben bekommst du
immer das, _____ !

GEHEIMNISSE DER „GUERRILLA VERHANDLUNGSFÜHRUNG“

Geheimnis #1

Das Guerilla Mindset...

„Deine Einstellung neu programmieren, die absolut wichtigste Voraussetzung im Verkauf und für jede erfolgreiche Verhandlungsführung!“



Das oberste ZIEL der
Guerilla Verhandlungsführung ist...

_____ - _____

GEHEIMNISSE DER "GUERRILLA VERHANDLUNGSFÜHRUNG"

Geheimnis #2

Der perfekte Verkäufer...

„Wie du die typische Abwehrhaltung auf MORALISCHE Weise umgehst und jede Verhandlung oder Verkauf, OHNE Druck, zum Erfolg führst!“

Der perfekte Verkäufer...

darf _____ !

Das _____ Muster _____

Keep it _____...

Ein _____ Gehirn kauft _____ !

GEHEIMNISSE DER "GUERRILLA VERHANDLUNGSFÜHRUNG"

Geheimnis #3

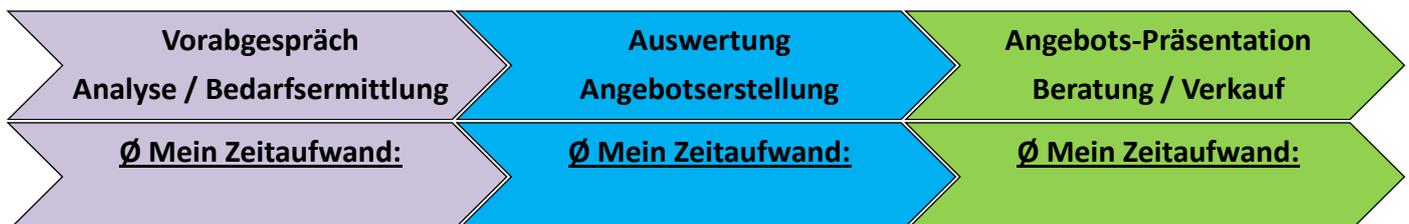
Schmarotzer und Zeitdiebe entlarven...

„Wie du deinen Umsatz verdoppeln und gleichzeitig einen Haufen Zeit sparst kannst, indem du nach 5-10 Min. herausfindest ob sich eine Verhandlung für dich lohnt oder nicht!“

Mein durchschnittlicher Auftragswert bzw. Verkauf in €:

_____ €

Mein durchschnittlicher Zeitaufwand bis
Auftragserteilung bzw. Abschluss:



Auswertung:

_____ € Umsatz mit _____ Zeitaufwand

= _____ € / Stunde

GEHEIMNISSE DER „GUERRILLA VERHANDLUNGSFÜHRUNG“

***„Die beste Verhandlung ist die,
die sich nicht wie eine Verhandlung anfühlt!“***

- Viktor Kronhardt -