CRAZY DIFFERENT CONSULTING
BUSINESS COACHES

VERHANDLUNGSTECHNIK
BE THE BEST OR ONE OF THE REST

„THE PEOPLE WHO THINK
THEY ARE CRAZY ENOUGH
TO CHANGE THE WORLD
ARE THE ONES WHO DO IT.“

CRAZY DIFFERENT CONSULTING
BUSINESS COACHES

VERHANDLUNGSTECHNIK
BE THE BEST OR ONE OF THE REST

Ein grossartiger Verhandlungspartner zeichnet sich nicht durch einzelne Erfolge aus, sondern er definiert sich mit einer einmaligen Konstanz! Um verrückte Ziele zu realisieren, ein top motiviertes Team aufzubauen und langfristig Marktleader zu werden müssen wir die besten Verhandlungen unseres Lebens führen.

Verhandeln ist unsere Leidenschaft und damit konnten wir in einem rückläufigen Markt die Marge verdoppeln, starke und loyale Kunden gewinnen und Mitarbeiter von einer Fankultur überzeugen. Wir sind nicht nur für das verantwortlich, was wir erreichen, sondern auch für das was wir nicht erreichen! Gute Verhandlungstaktik besteht darin, die Antworten zu provozieren, die man haben will.

Das Konzept des erfolgreichen Verhandelns setzt an allen wichtigen Eckpfeilern an und zeigt auf, wie essentiell Verhandlungen in jeder Unternehmung und Gehaltsstufe sind und womit langfristig die Rendite fokussiert ausgebaut werden kann.