

Lars Effertz

Verhandlungssicher in jeder Lebenslage



Experte für Überzeugungskraft und Vortragsredner
Lars Effertz

„VERHANDLUNGEN
KÖNNEN ZÄH SEIN.
ODER DER **BEGINN**
EINER LANGFRISTIGEN
PARTNERSCHAFT.“
LARS EFFERTZ

Verhandeln. Kommunizieren. Überzeugen. Einigen. Lars Effertz liegt es im Blut. Der Trainer und Redner schafft es stets, dass alle Parteien zufrieden sind – sei es im Vertrieb, in der Politik, beim Weihnachtsbaumverkauf oder in harten Verhandlungsrunden mit Frau und Kindern. Mit viel Humor gibt er seine Fähigkeiten rund um die Kunst der Überzeugung in Trainings weiter.

Einerseits ist Lars Effertz ein Naturtalent. Schon mit 18 Jahren erkannte er, dass Vertrieb mehr als nur Verkaufen ist und organisierte den größten Weihnachtsbaumverkauf seiner Heimatstadt. Andererseits ist Lars Effertz ein Mann, der den Dingen Fakten zugrunde legt und an der Rheinischen Friedrich-Wilhelms Universität Bonn studierte. Zeitgleich engagierte er sich bereits sowohl in der Kommunalpolitik als auch in Sportverbänden um sein Verhandlungstalent auf politischer Bühne zu beweisen. Während seines Studiums traf er auf René Borbonus. Gemeinsam feilten sie an Trainings und Vorträgen, die Menschen helfen sollten, überzeugend und gleichzeitig authentisch zu sein. Von 2009 bis 2015 war der herzliche Rheinländer Lehrbeauftragter der Fachhochschule Köln am Zentrum für akademische Qualifikation und wissenschaftliche Weiterbildung (ZaQwW).

Heute weiß Lars Effertz als Experte für Überzeugungskraft und Verhandlungsführung zu beeindrucken. Seine vielfältigen Erfahrungen aus der Praxis verbindet er mit fundiertem theoretischen Wissen und einer Ausbildung zum Kommunikationstrainer. Das Ziel: Er möchte angehenden Führungskräften zeigen, was es heißt, nicht einfach zu überreden, sondern zu überzeugen.

Für einen echten Verkäufer aus Leidenschaft wie Lars Effertz geht es stets darum, Lösungen zu finden, die jeden zufriedenstellen. Für ihn bedeutet das, Beziehungen aufzubauen, schlüssige Argumente zu liefern und sich selbst weiterzuentwickeln. Für ihn steht fest: Ein guter Verkäufer spricht nicht über das Produkt selbst, sondern dessen Mehrwert für den Menschen, dem er es präsentiert.

Erleben Sie selbst, wie Lars Effertz erprobtes Fachwissen, persönliche Leidenschaft und Erfahrung zu einem Paket schnürt, das in jeder Hinsicht überzeugt.

Vortrag mit Lars Effertz
Überzeugen heißt Verstehen.

> Mehr Infos

Vortrag mit Lars Effertz

Überzeugen heißt Verstehen.

Verhandlungen können zäh sein. Oder der Beginn einer langfristigen Partnerschaft. Lars Effertz zeigt, wie man mit der richtigen Überzeugungskraft im Gespräch zu einer fairen Einigung kommt, Beziehungen aufbaut und Erfolg hat. Vielleicht sogar mehr als man erhofft hatte.

Mit seinen Vorträgen zu den Themen „Überzeugende Kommunikation“ und „Verkauf/Vertrieb“ wurde Lars Effertz zu einem gefragten Redner und Trainer bei Communico. In seinem Seminar verbindet er nun seine bisherigen Erfahrungen in einem unterhaltsamen und gleichzeitig praxisorientierten Training. Er gibt die Antwort auf die Frage, wie man aus einer Verhandlung einen Erfolg für beide Seiten macht.

Für diese Antwort präsentiert er drei mächtige Werkzeuge. Zu Beginn nutzt er psychologische Impulse, um eine Beziehung zwi-

schen den Verhandlungspartnern aufzubauen. Er erläutert, wie man glaubwürdig ist, Gemeinsamkeiten findet und die eigene Verlässlichkeit unter Beweis stellt. Daraufhin lädt er zur Interaktion ein: Wie formuliere ich meine Wünsche? Wie fokussiere ich mich auf den Kern des Geschäfts? Und wie überrasche ich mein Gegenüber positiv, um zu begeistern? Zum Abschluss präsentiert er rhetorische Kniffe, um auch in schwierigen Situationen ein angenehmes Klima für gemeinsame Geschäfte zu schaffen. Lars Effertz Ziel ist stets klar: Mit Wertschätzung, Aufmerksamkeit und dem Respekt vor den Bedürfnissen des Anderen kann jeder überzeugen ohne zu überrumpeln.

Das Gesamtpaket, mit dem Lars Effertz seine Teilnehmer und Zuhörer ausstattet, ist ein wahres Geschenk: Es lässt nahezu jede Verhandlung mit dem guten Gefühl enden, etwas dazugewonnen zu haben – sei es ein gutes Geschäft, eine unerwartete Möglichkeit oder einen neuen Partner.

Communico GmbH.

St.-Barbara-Str. 36. D-56412 Ruppach-Goldhausen.

tel +49 (0) 2602 / 99 80 93 fax +49 (0) 2602 / 99 80 94

mail robert.amelung@communico.de

web www.communico.de und www.lars-effertz.de