



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 zwischen 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.

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



„Lars Effertz beeindruckt auf der Bühne, als Dozent und im Training als Experte für Überzeugungskraft und Verhandlungsführung.“

Saarbrücker Zeitung

„Danke, Lars, für zwei tolle Seminartage!“

Nicole Hoffmann

„Meine Erwartungen an das Seminar wurden bei Weitem übertroffen.“

Florentine Drews

„Danke für das gute Seminar, hat echt Spaß gemacht.“

Benjamin Wannhoff

„An dieser Stelle möchte ich mich für das eindrucksvolle Seminar in München bedanken.“

Heinrich Müller