







 Der Key-Account-Manager als Verhandler	 Power-Training für Verhandlungsprofis	 Im Kopf des Einkäufers	 Im Kopf des Einkäufers	 Verhandeln als Spielertrainer	 Verhandeln oder Nicht-Verhandeln	 Facetelling für Verhandler	 Körpersprache für Verhandler	 Mentaltraining für Verhandler
	Der Key-Account-Manager als Verhandler	Power-Training für Verhandlungsprofis	Im Kopf des Einkäufers® 1	Im Kopf des Einkäufers® 2	Verhandeln als Spielertrainer	Verhandeln oder Nicht-Verhandeln	Facetelling für Verhandler	Körpersprache für Verhandler	Mentaltraining für Verhandler
2018	Stuttgart	Stuttgart	Stuttgart	Stuttgart	Stuttgart	Berchtesgaden	Stuttgart	Stuttgart	Stuttgart
Februar			12.02. - 13.02.						
März									
Mai	09.05. - 10.05.		07.05. - 08.05.	09.05. - 10.05.					
Juni			25.06. - 26.06.						
Juli					09.07. - 10.07.				
September		26.09. - 27.09.	24.09. - 25.09.	26.09. - 27.09.		19.09. - 20.09.			
November			12.11. - 13.11.						

Investition mit Coaching									
	4.890	4.890	6.290	6.290	6.290	7.990	3.890	3.890	3.890
Investition ohne Coaching									
	2.490	2.490	3.290	3.290	3.290	4.290	1.490	1.490	1.490
Frühbucherpreis mit 25% Nachlass bei Anmeldung bis 3 Monate vor Termin	1.850	1.850	2.450	2.450	2.450	3.200	1.100	1.100	1.100

Coaching kann bis zum Trainingsbeginn mit dem entsprechenden Aufpreis zugebucht werden.