



### Verkaufstraining mal anders - "Professional B2B-Negotiations" auf der Marienburg Wasseralfingen

Das diesjährige Verhandlungstraining bei Jürgen Rimark im Masterstudiengang Leadership Industrial Sales and Technology fand vom 18.-20.04.2018 auf der Marienburg in Niederalfing statt. Dieses Training ist ein Teil des Wahlfaches "Professional B2B-Negotiations" im IST Master Studiengang.

In seinem dreitägigen Seminar vermittelte Herr Rimark Kommunikations- und Lenkungsstechniken sowie Strategien für Preisverhandlungen.

Herr Rimarks praxisnahe und anschauliche Vortragsweise und seine langjährige Erfahrung im Vertrieb machten die drei Tage zu einer sehr informativen und vor allem lehrreichen Zeit.

Das schöne Ambiente der Marienburg lieferte die optimale Abrundung zum Seminar.

Wir sind sehr froh, die Chance für ein Seminar bei Jürgen Rimark geboten bekommen zu haben und hoffen, dass unsere Nachfolger von weiteren Verhandlungstrainings profitieren werden.

Die 14 Teilnehmer waren nach dem Training bestens geschult für zukünftige Verkaufsverhandlungen.

Bericht: Alicia Eitenmüller