

INCS
THE NEGOTIATORS

INHOUSE PROGRAMME

Bauen Sie firmeninterne Verhandlungsprofis auf

www.incs.international

VERHANDLUNGSKOMPETENZ ALS WETTBEWERBSVORTEIL IHRES UNTERNEHMENS

Die Fähigkeit, wirksam verhandeln zu können, zählt nebst der herausragenden Dienstleistungserbringung oder Produktion zweifelsohne zu den wichtigsten Erfolgsfaktoren eines Unternehmens. Von dieser Kompetenz hängt ab, ob Sie erfolgreich verkaufen, optimal einkaufen, Beziehungen aufbauen, Konflikte lösen oder Teams motivieren und inspirieren können.

Verhandlungen mit Parteien ausserhalb der eigenen Organisation sind genauso zeitaufwendig und kostspielig wie firmeninternen Verhandlungen. Eine Welt, in der Schnittstellen optimal ineinandergreifen, Abgrenzungsthemen uninteressant werden und Gespräche zwischen verschiedenen Kaderstufen kollaborativ verlaufen, ist mit Sicherheit ebenso gewinnbringend wie erfolgreich verlaufende Absatzkanäle.

NUTZEN DER INHOUSE-VERHANDLUNGSTRAININGS



Starker Ein- und Verkauf

Mit den neusten Verhandlungstaktiken werden Ihre Leistungsteams im Ein- und Verkauf bessere Deals abschliessen. Das bedeutet für Ihr Unternehmen mehr Gewinn und weniger Kosten.



Langfristige Beziehungen

Unsere Verhandlungstaktiken ermöglichen Ihrer Firma langfristige, gewinnbringende Beziehungen zu knüpfen, ohne dabei unnötige Konzessionen eingehen zu müssen.



Negotiation & Leadership

Mit modernen Tools ermächtigen wir Ihre Führungskräfte Ihre Firma zu einem Magnet für Hochleistungsteams zu machen. Wenn Autorität an ihre Grenzen kommt braucht es Inspiration.

AUF DEN PUNKT GEBRACHT

- Sofortiger **Return on Investment**
- Spezifische, auf Ihre Organisation zugeschnittene **Simulationen**
- **Erfolgreichere Abschlüsse und Ergebnisse**
- Verbessertes Kostenmanagement & nachvollziehbare **Effizienzsteigerung**
- Motivations- und **Umsetzungsschub**
- Mehr **Inspiration**, höhere Zufriedenheit und konstruktivere Zusammenarbeit

Auf Sie zugeschnitten

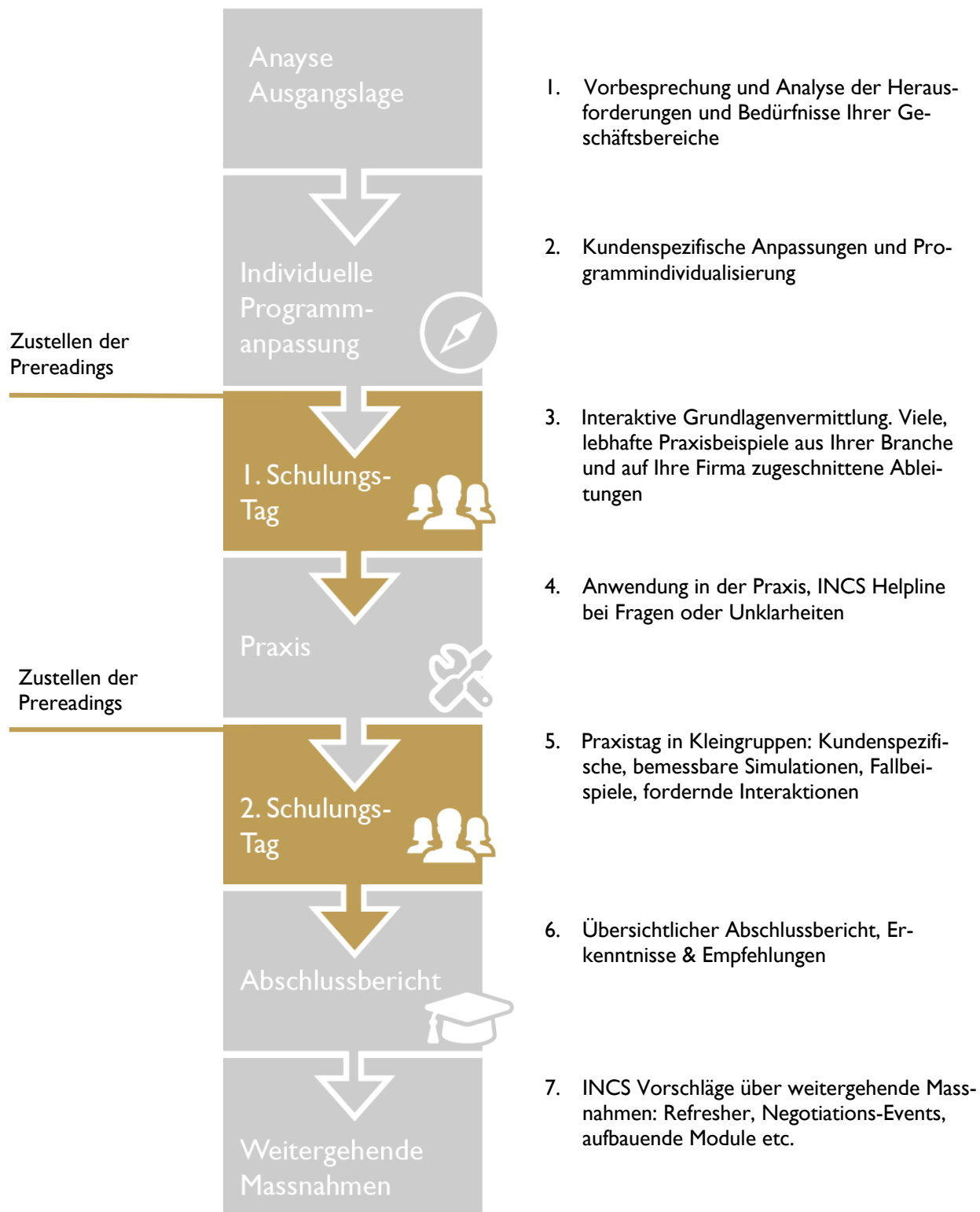
Ein «One-Size-Fits-All» kennen wir nicht. Wir stellen spezifische Verhandlungstrainings zusammen, die präzise auf die Bedürfnisse Ihrer Organisation zugeschnitten sind. Dabei führen wir zielgerichtet Bereiche, Fachpersonen oder Kaderstufen zum Erfolg, indem wir ihre Fähigkeit, wirksam und im Interesse des Unternehmens verhandeln zu können, umfassend stärken.

EIN AUSZUG NACHGEFRAGTER PROGRAMME

- **Erfolgreich Verhandeln im Verkauf**
Power-Tools, mit denen Ihr Vertrieb den Gewinn steigert, Kundenbindungen ausbaut und festigt und die Werte Ihrer Firma gekonnt und gewinnbringend einbringt.
- **«The Effective Negotiator®»**
Das INCS-Erfolgsprogramm auf Ihre Firma zugeschnitten. Alles, was Ihr Team braucht, um Ziele rasch zu erreichen und anspruchsvolle Verhandlungen souverän zu meistern (mehr Details unter incs.international/schulung/the-effective-negotiator).
- **«The She Power»**
Für Firmen, bei denen Gleichberechtigung nicht nur ein Lippenbekenntnis ist und die noch vermehrt von Frauenpower in der Kaderetage und am Verhandlungstisch profitieren wollen (mehr Details unter incs.international/schulung/she-power).
- **Kunden-Profilung**
Das Programm, um Kunden und Partner besser verstehen, deren Reaktionen antizipieren und die eigenen Verhaltensmuster gewinnbringend anpassen zu können. Ein Kraftpaket für Firmen, die die Einzigartigkeit ihrer Kunden verstehen und diese nutzen wollen.
- **«PDN: Process Driven Negotiations™»**
Ein strukturierter Verhandlungsprozess, der es ganzen Teams erlaubt, komplexe Verhandlungen und businesskritische Projekte kompetent zu steuern (mehr Details unter: incs.international/schulung/process-driven-negotiations).



2 TAGE, DIE IHR VERHANDLUNGSVERHALTEN PRÄGEN WERDEN.



UNSERE ERFAHRUNG IST IHR MEHRWERT



100% Praxis

INCS besteht nicht aus Trainern, sondern aus Verhandlungsprofis, die laufend anspruchsvolle Deals aus-handeln und ihr aktuelles Praxiswissen in Form von Trainings weitergeben. Dank diesem Mix und der jahrzehntelangen, branchenübergreifenden Erfahrung garantieren wir Ihnen griffige, individuelle Schu-lungsformate für Praktiker von Praktikern.



Stresserprobt

Jahrzehntelange Einsätze in Krisenstäben ermöglichen es uns, unsere Erfahrung weiterzugeben, wie mit Druck und Stress am Verhandlungstisch professionell umzugehen ist. In Trainings sind wir jederzeit be-reit, uns selbst testen zu lassen und uns auf den heissen Stuhl zu setzen. Sie dürfen uns grillieren.



Konstantes Lernen

Was wir empfehlen, beherzigen wir selbst. Nur wer laufend trainiert und sich auf die Probe stellen lässt, bleibt in der Führung. So gehen auch wir in regelmässigen Abständen zurück auf den Campus, um mit den weltbesten Verhandler*innen zu trainieren und uns zu messen.

«Dank den INCS-Trainings unserer Mitarbeitenden stellen wir einen signifikanten Anstieg unserer Verhandlungs- und Verkaufsfähigkeiten fest. Deshalb haben wir die massgeschneiderten Inhouse Programme, die INCS für BSI entwickelt hat, fix in unser Weiterbildungsprogramm integriert. Gepaart mit individuellen Coachings erreichen wir maximale Ergebnisse für uns – und für unsere Kunden. Denn uns ist die Nachhaltigkeit von Verhandlungslösungen wichtig.»

Zeno Hug, Sales Manager
BSI Business Systems Integration AG



INCS

THE NEGOTIATORS

UNSERE MISSION

Wir befähigen unsere Kunden und ihre besten Talente, dauerhafte Vereinbarungen zu treffen, stärkere Beziehungen aufzubauen und Probleme effizienter zu lösen.

WER WIR SIND

INCS besteht aus erfahrenen und leistungsstarken Verhandlungsprofis und Coaches, die weltweit zu Hause sind. Wir konzentrieren uns exklusiv auf Verhandlungen, Konfliktlösungen und Coaching. Dieser Fokus macht uns stark.

UNSERE PHILOSOPHIE

Menschen sind es, die den Unterschied machen. Wir bei INCS sind fest davon überzeugt, dass Persönlichkeiten, die erfolgreich und wirksam verhandeln, heute und morgen eine Schlüsselrolle einnehmen werden. Wir erkennen, dass die Fähigkeit, wirkungsvoll untereinander interagieren zu können, in der modernen, digitalisierten Welt laufend abnimmt. Wir kämpfen mit unserem Tun und Handeln energisch dagegen an. Wir sind extrem motiviert, Menschen weiterzubringen und sie in ihrer Entwicklung, wirksam zu verhandeln und Konflikte zu lösen, zu unterstützen. Mit der gleichen Passion engagieren wir uns für Organisationen, um sie in sämtlichen Verhandlungs- und Konfliktsituationen zum Erfolg zu führen. Es ist unsere tiefste Überzeugung, dass Organisationen mit einer professionellen Verhandlungs- und Konfliktkultur nicht nur erfolgreicher, sondern auch attraktiver sind, denn leistungsstarke Fachkräfte suchen sich die attraktivsten Unternehmungen aus. All das treibt uns an, Tag für Tag.

