

Die Kunst der Verhandlungsführung

Einwände / Vorwände

Wenn in einer Verhandlungsphase Gegenargumente aufkommen, sollten Sie darauf vorbereitet sein!

Wie verhalten Sie sich bei

- Einwänden = objektive Gegenargumente
- Vorwänden = subjektive Scheinargumente?

1. Einwand = objektives Gegenargument

2. Vorwand = Subjektives Scheinargument
