

Kostenfreie Online-Seminar-Reihe für IHK-Mitglieder

**„STARKE NERVEN TROTZ KRISE:
Mehr mentale Leistungsfähigkeit
für Unternehmer 2024“**

TEIL I: 10. Januar um 10 Uhr

TEIL II: 17. Januar um 10 Uhr

TEIL III: 24. Januar um 10 Uhr

TEIL IV: 31. Januar um 10 Uhr



TEIL IV: 31. Januar 2024

„Nur die besten Verkäufer überleben die Krise und wachsen dabei“

„Sie können alles im Leben haben, was Sie wollen, wenn Sie nur
genug anderen Menschen helfen, das zu bekommen, was sie wollen.“

Zig Ziegler

„Verhandeln bedeutet: Ich ändere die Menschen nicht,
ich gehe mit ihnen um.“

Chris Voss

DAS ERWARTET SIE:

- ✓ Zahlen und Fakten
- ✓ Eigene Einstellung zum Verkauf
- ✓ Ziel unseres Gehirns
- ✓ Verkauf und Emotion
- ✓ Haltungen, Werte, Glaubenssätze
- ✓ Definition Geld und Währung
- ✓ Modernes Verkaufsverständnis
- ✓ 7 Phasen eines Verkaufsgesprächs
- ✓ Beziehung aufbauen und Vertrauen schaffen
- ✓ Fallen und Helfer für Verhandlungsführer
- ✓ Wichtige Haltungen und Prinzipien

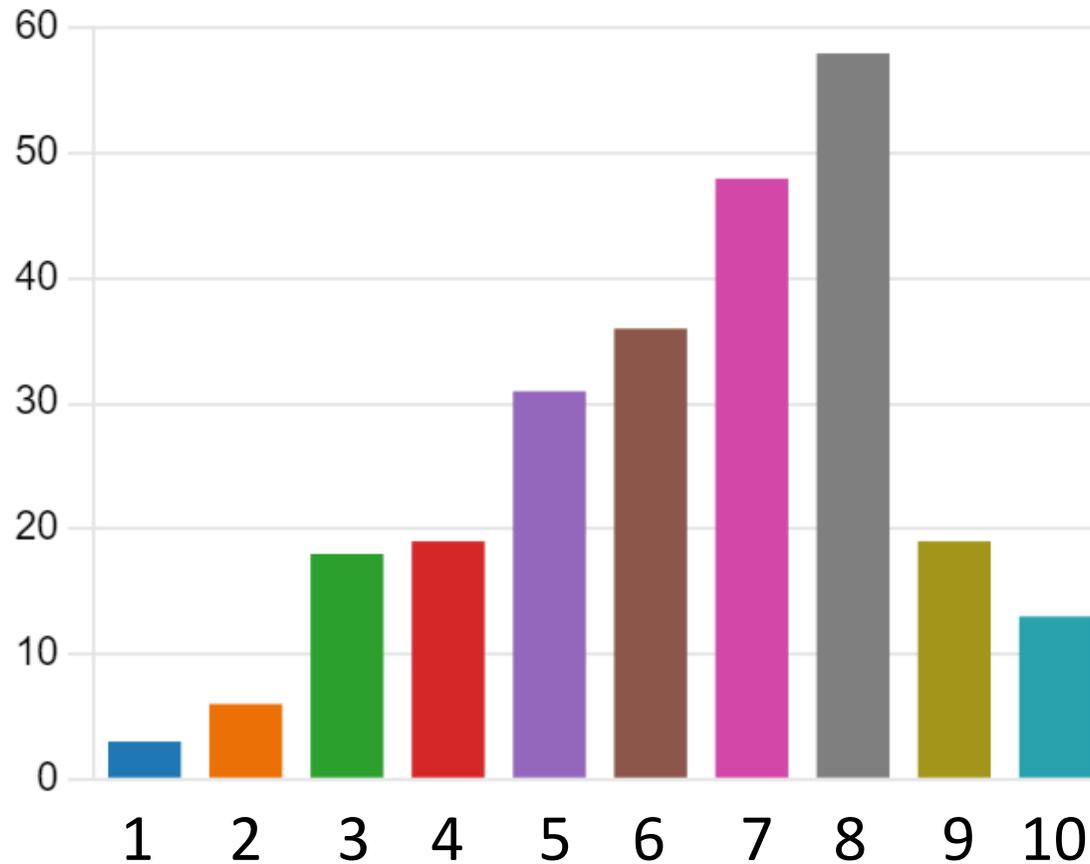


Antworten zu Ihrem Vertrieb vom 10.01.2024



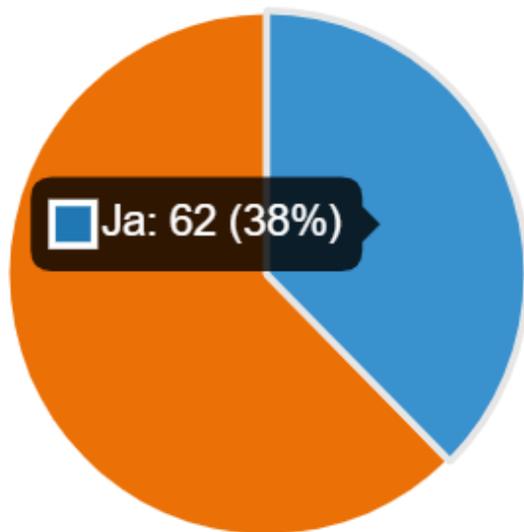
Wie zufrieden sind Sie derzeit mit Ihrem Vertrieb?

auf einer Skala von 1 bis 10 (10 ist der beste Wert) – 251 Antworten

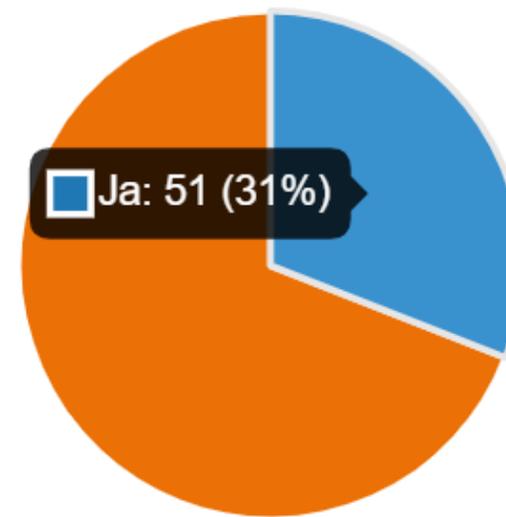


Haben Sie in der Vergangenheit die Leistung eines externen Coaches, Trainers oder Supervisors in Anspruch genommen?

für sich als Führungskraft



für Ihre Mitarbeiter/Teams

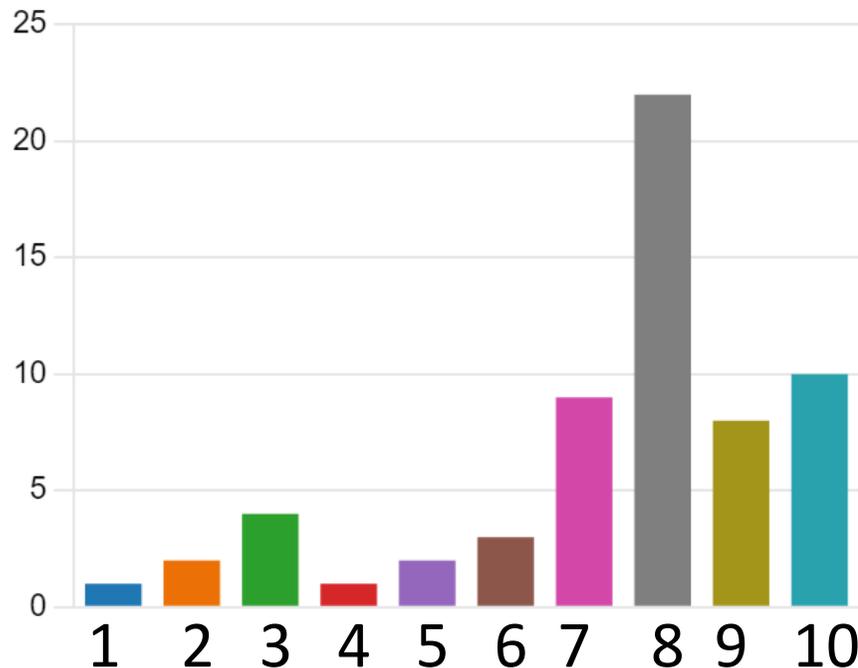


Falls Sie die Frage mit „Ja“ beantwortet haben:

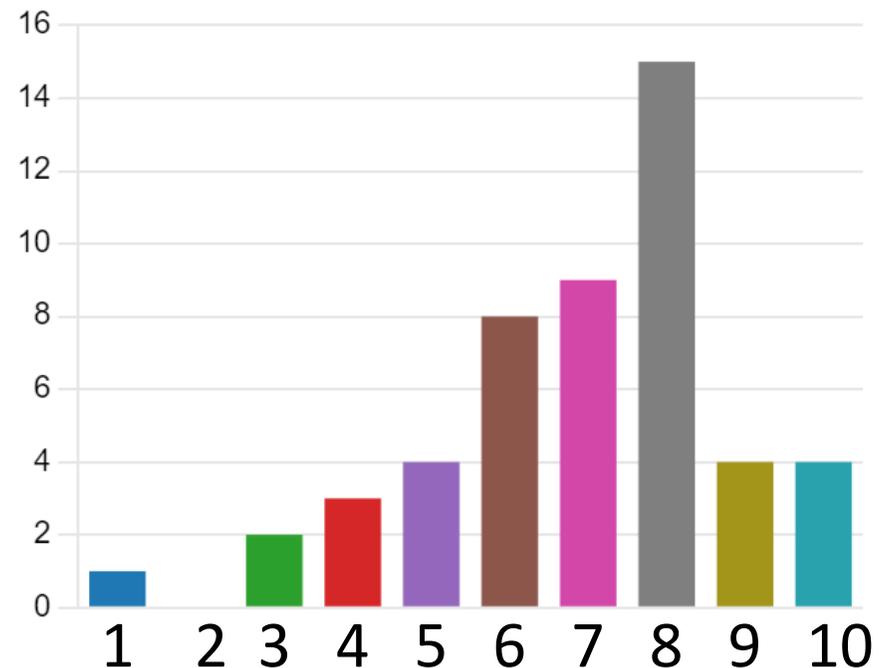
Wie zufrieden waren Sie mit der Leistung

auf einer Skala von 1 bis 10 (10 ist der beste Wert)

für sich als Führungskraft



für Ihre Mitarbeiter/Teams



Zahlen und Fakten



Trend: Produzieren war gestern

Größten Unternehmen 1967

- General Motors, USA (Autos)
- Ford, USA (Autos)
- General Electric, USA (Elektronik aller Art)
- Chrysler, USA (Autos)
- Mobil, USA (Öl)

Quelle: Mainfirst

Verkaufen ist heute

Die größten Konzerne der Welt 2022 sind:

- Apple (USA)
- Microsoft (USA)
- Saudi Aramco (Saudi-Arabien)
- Amazon (USA)
- Alphabet/Google (USA)
- Walmart (USA)
- Airbus (Niederlande)
- Boeing (USA)

Prognose

Die größten Konzerne der Welt 2025

- Alibaba, China (Online-Handel)
- Tencent, China (Internet-Dienstleistung)
- Amazon, USA (Online-Handel)
- Nvidia, USA (Computerteile)
- Facebook, USA (Soziales Netzwerk)

Quelle: Mainfirst

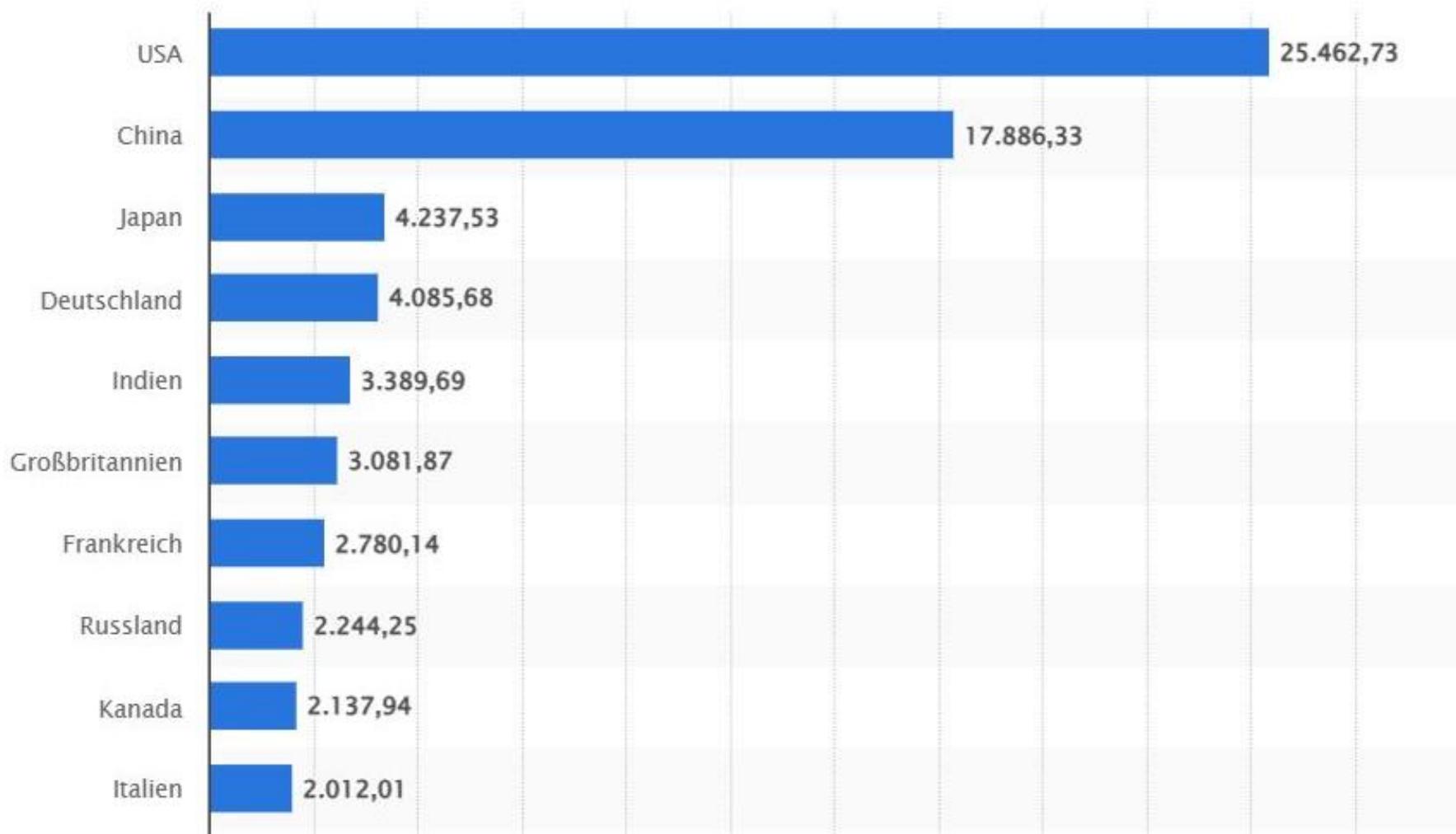
<https://www.dasinvestment.com/zeitreise-die-groessten-unternehmen-der-welt-damals-heute-und-morgen/?page=5>

Ranking der größten Industrienationen der Welt

- Rang 1: USA
- Rang 2: China
- Rang 3: Japan
- **Rang 4: Deutschland**
- Rang 5: Großbritannien
- Rang 6: Indien
- Rang 7: Frankreich
- Rang 8: Italien
- Rang 9: Kanada
- Rang 10: Südkorea

<https://www.ingenieur.de/technik/fachbereiche/rekorde/das-sind-die-10-groessten-industrienationen-der-welt/>

Brutto-Inlands-Produkt (BIP) 2022 in Mrd. US-Dollar



USA eine führende Volkswirtschaft?

Die Vereinigten Staaten von Amerika – die derzeit größte Volkswirtschaft der Erde – weisen seit den 1970er Jahren regelmäßig ein Handelsbilanzdefizit aus, welches sich seit den 1990er Jahren stark vergrößert.

Vor allem höhere Einfuhren von Investitionsgütern, Konsumgütern und Rohöl führten zu einem Anstieg der Importe. Das Handelsdefizit der USA ist chronisch. Die Importe sind anhaltend höher als die Exporte. Die Vereinigten Staaten sind ein typisches Nettoimportland.

Quelle: https://www.google.de/search?q=Seit+wann+USA+negative+Handelssaldo&sca_esv=602196204&source=hp&ei=s7e2Zfu-DJrUxc8PhfmA0AE&iflsig=ANes7DEAAAAAZbbFw-Me0oC4uGCnCxfTyRJ6RxZh8Fn&ved=0ahUKEwi75Kjk9ICEAxUaavEDHYU8ABoQ4dUDCBM&oq=Seit+wann+USA+negative+Handelssaldo&gs_lp=E

In der Krise:

Produzieren ist gut – Verkaufen ist besser?

2009 war für den deutschen Außenhandel das Jahr mit den höchsten Verlusten seit Bestehen der Bundesrepublik Deutschland.

Der Wert der aus Deutschland ausgeführten Waren belief sich auf 808 Mrd. Euro, fast 18 % weniger als im Jahr zuvor.

Die McDonald's Gewinn Historie im Jahr der weltweiten Finanzkrise 2008/2009

JAHR GEWINN (Mrd. USD)

2011 5,50

2010 4,95

2009 4,55

2008 4,31

https://www.google.de/search?q=au%C3%9Fenhandelsbilanz+Deutschland+2009&sca_esv=601452934&ei=m7CvZayKD4OB9u8P5MazEA&ved=0ahUKewjsw7O6nfmDAXWDgPOHHWTjDAIQ4d | https://www.google.de/search?q=mcdonald%27s+deutschland+gewinn+seit+2009&sca_esv=601452934&ei=ZbSyZfDSI4GW9u8PrrKvoAE&ved=0ahUKewiwYyJo_fmDAXUBi_0HHS7ZCxQQ4dUDCBA&og=mcDonald%27s+deutschland+gewinn+seit+2009&gs_lp=Egxnd3Mtd2l6LXNlcnAij21jZG9uYW

Deutschland ist kein Verkäuferland – Warum?

- 1. Hypothese:** Kultur und Geschichte, wertschöpfende „Arbeit ist erste Christenpflicht“ (Martin Luther)
- 2. Hypothese:** Deutschland spricht und verhandelt nicht gern über Geld
(Luther hat den Christen das Spekulieren mit Geld / Zins-Geschäft verboten).
- 3. Hypothese:** Verkaufen wird noch oftmals mit: *Jemandem etwas aufschwätzen, was der nicht will* assoziiert. Deutschland hat eine Abneigung gegen „Manipulation“.
- 4. Hypothese:** Verkaufen bedeutet sehr viele „Neins“.
Das limbische System interpretiert das als soziale Ablehnung.
- 5. Hypothese:** Verkaufen verlangt eine hohe soziale Kompetenz „If you don't know people you don't know business.“ - Wenn man die Menschen nicht kennt, kennt man auch das Geschäft nicht.
- 6. Hypothese:** Vom Verkaufen hängt die Existenz ab. Verkaufen ist das „Salto Mortale der Warenproduktion“ Karl Marx, man kann durch „Versagen“ im Verkauf die Existenz gefährden.
Das produziert Angst und damit Fluchtreflexe.
- 7. ...**

Wie stehe ich zum Verkaufen?

Auf einer Skala von 1 bis 10 ...

- Wie viel Spaß macht mir Verkaufen?
- Wie gern verhandele ich Leistungen?
- Wie gern verhandele ich Preise?

- Was denke ich über Verkäufer?
- Was denke ich über erfolgreiche Verkäufer?

Hirnforschung: Ziel unseres Gehirns

- Uns vor Schmerzen zu bewahren
- Unsere Energie aufrecht zu erhalten
- Sich unseren Interessen anzupassen

**Unangenehme Emotionen führen
zu Flucht und Vermeidung**



Hirnforschung:

Ziel unseres Gehirns

1. Wenn der Gedanke an Verkaufen und Preise verhandeln unangenehme Gefühle auslöst, wird unser Gehirn alles meiden, was damit zu tun hat.
2. Wenn wir etwas nicht wirklich wollen, wird unser Gehirn uns davon abhalten.
3. Wenn wir uns für Verkaufen und Verhandeln nicht interessieren und begeistern, entwickelt sich unser Gehirn nicht zu einem guten Verkäufer/Geldverdiener.

Frage

- Welche Haltungen dienen meinem Erfolg?
- Welche Haltungen verhindern/schmälern/erschweren meinen Erfolg?

**Haltungen haben eine „Schwester“:
Die Emotion**

Verkauf & Emotion

Kaum etwas produziert so schnell und sicher unangenehme Emotionen, wie Kritik und Ablehnung.

**Als Verkäufer bekommt man viele „Neins“.
Dies wird psychologisch zumeist als Ablehnung interpretiert.
Allerdings produzieren sich viele Verkäufer „Ihre NEINs“
allein schon durch die Art wie sie fragen.**

**Gute Verkäufer:
GO for NO**

Wenn innere Haltungen und äußeres Geschehen bzw. äußere Anforderungen nicht zusammenpassen

- Habe ich erst Stress
- Und um diesen Stress zu vermeiden,
setzen sich immer die eigenen Werte und Haltungen durch

**Fatal für Verkaufstraining:
„Verbale Zustimmung bei realer Verhaltensstarre“
als Ausdruck souveräner Verweigerung**

WERTE

- Werte sind der Kern der Motivation oder Demotivation
- Werte geben Sinn und Richtung vor
- Ihre Quelle ist (noch) unbekannt
- Sie können von außen nicht installiert werden.
Sie sind intrinsisch

Werte eines Verkaufsteams

1. Wert

Familie & Partnerschaft
Liebe
Freiheit
Arbeitswelt: Zuverlässigkeit
Frieden

2. Wert

Freiheit & Selbstbestimmung
Respekt & Achtung
Toleranz
Gesellschaft: Frieden
Gesundheit

3. Wert

Das Leben genießen/ Zufriedenheit
Gerechtigkeit
Gesundheit, körperlich & geistig
Gesellschaft: Toleranz
Demokratie

4. Wert

Innere Ruhe / Harmonie
Vertrauen
Lernen
Privatleben u. Familie: Liebe
Glaubensfreiheit



Meine Werte

Wie gut vertragen sie sich mit
Verkaufen und Preise verhandeln?

Wie gut vertragen sich meine Werte mit Geld?

Ein Unternehmen ist eben auch ein Instrument,
um Geld „zu produzieren“.

Wie gut kann ich meine Möglichkeiten ausreizen,
wenn ich zu dem Thema begrenzende Glaubenssätze lebe?



Glaubenssätze zum Geld

- *Anständige Menschen sind nicht reich.*
- *Ohne Geld wäre diese Welt eine bessere Welt.*
- *Geld ist die Quelle allen Übels.*
- *Es gibt wichtigeres als Geld.*
- *Geld macht nicht glücklich.*
- *Man sollte geben, ohne zu nehmen.*
- *Ein bedingungsloses Grundeinkommen würde den Menschen Freiheit geben, kreativ zu werden.*
- *Geld ist eine begrenzte Ressource.*



2018 Commerzbank Studie

Die Studie offenbarte einige “gewichtige” Geld- Hemmschwellen:

- Tabuisierung von Geld
- Finanzwissen hat schlechten Ruf
- Komplexität verursacht Angst & Unsicherheit
- Abstraktion des Themas schreckt ab
- Vertrauen auf andere macht unmündig
- Beschäftigung mit Geld lohnt sich nicht

Was ist Geld?

„Geld ist das natürliche Ergebnis einer guten Dienstleistung.“
Henry Ford





Produktion für andere:

Geld ist eine Art Quittung, die beweist,
dass ich einem anderen Menschen einen Nutzen
(gute Dienstleistung) erbracht habe,
den er als solchen für sich anerkannt hat.

Konsumtion für mich:

Geld ist die Bestätigung meines berechtigten Anspruchs,
jetzt im selben Maße von einem anderen Menschen
wieder einen Nutzen zu erhalten,
den ich bestimme und anerkenne.

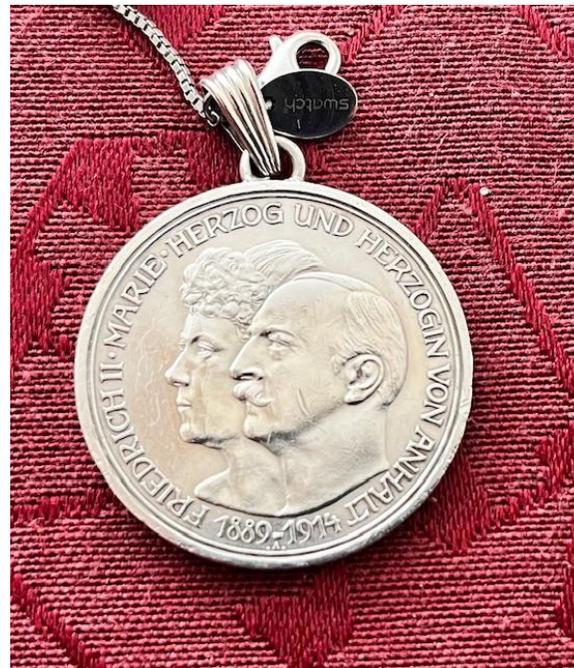
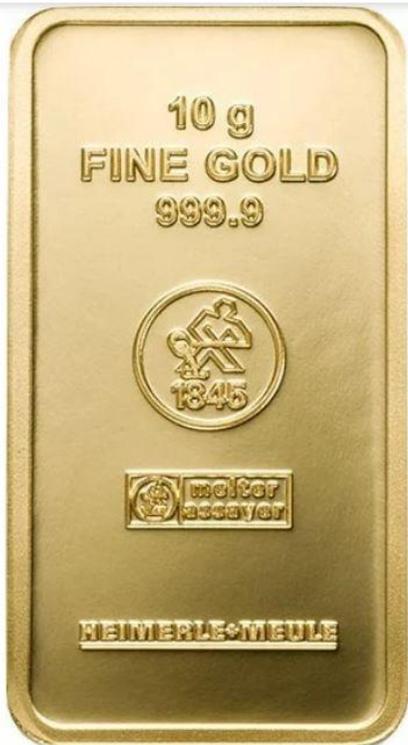


Geld versus Währung

Geld	Währung
Mittel für Austausch von Waren & Dienstleistung	Ja
Einheit zur Bemessung und zum Zählen	Ja
Leicht transportabel	Ja
Haltbar, teilbar in vergleichbare Einheiten	Ja
Eine Wertaufbewahrung über einen sehr langen Zeitraum	Zweifelhaft
Deutschland 1945-2002: Reichsmark & Rentenmark, DM, DDR Mark, Euro (57 Jahre: 5 Währungen)	
Besitzt selbst Wert und Gebrauchswert	Nein
In allen Kulturen, Orten und Zeiten als Ausdruck von Wert anerkannt	Ja & nein
Kann nicht vom Menschen beliebig vermehrt werden	Nein (FIAT)
Ist immer Ausdruck menschlicher Arbeit	Ja & nein

Gold = geprägte Freiheit und Stabilität (Frieden)

Goldpreis 1971 = 36,02 US Dollar / 2023 = 1.943,08 US Dollar



Empfehlung!



Ernst Wolff: Die Geschichte des Geldes – Von der Tauschwirtschaft bis zum Hochfrequenzhandel

[Link zum Video: Ernst Wolff: Die Geschichte des Geldes – Von der Tauschwirtschaft bis zum Hochfrequenzhandel \(youtube.com\)](#)

Modernes Verständnis von Verkaufen als

Soziale Spitzenleistung Soziale Spitzenklöppelei



Was verkaufe ich?

Dr. Ernst Dichter, der aus Wien nach New York auswanderte, wurde als Tiefenpsychologe und Motivationsforscher ein unentbehrlicher Ratgeber der amerikanischen Werbewirtschaft.

"Herr Doktor", fragte ihn der Vorstand einer großen Damenschuhfabrik, "was sollen wir machen, um mehr Schuhe zu verkaufen?"

"Meine Herren", antwortete Dichter, "es fängt damit an, dass man Frauen keine Schuhe verkauft. Frauen verkauft man schöne Füße!"

Wikipedia:

Der Kunde ist jemand, den man erkunden muss.

Das Wort Kunde stammt vom althochdeutschen „kundo“, das so viel wie „Einheimischer, Bekannter, Kundiger“ bedeutet. Es tauchte erstmals zwischen den Jahren 863 und 871 auf. Das Deutsche Wörterbuch der Brüder Grimm von 1868 enthält eine Vielzahl von Bedeutungsrichtungen, die sowohl den Bedeutungswandel als den unterschiedlichen regionalen Gebrauch reflektieren.

Danach bedeutet das althochdeutsche chundo „Bekannter“ neben chundeo „Zeuge“ und behielt die Bedeutung „der bekannt ist, den man kennt, der Einheimische, der Vertraute“ auch im Mittelhochdeutschen bei.



Verkaufen ist eine soziale Spitzenleistung

Ich muss mich mit meinen Kunden wirklich beschäftigen,
sie erkennen und verstehen (besser als sie sich selbst)

Ich muss meine Leistungsfähigkeit zum Nutzen/Wohle
anderer überprüfen und entwickeln

Ich muss meine Interessen mit denen anderer abgleichen

Ich muss Beziehung herstellen und Gespräche **FÜHREN**

Die „Sprache“ angleichen

**Es ist eagl, in wlehcer
riehnhelfoge die Bcuhtsbaen in
eniem Wrot sethen, das enizg
wcihitge dbaei ist, dsas der
estre und lzete Bcuhtsbae am
rcihgiten Paltz snid. Der Rset
knan ttolaer Blödsdinn sien und
man knan es torztedm onhe
Porbelme lseen.**

**Das ghet dseahlb, wiel das
mneschiliche Geihrn nciht jdeen
Bchustbaen liset, sodnern das
Wrot als gnaezs.**

Kommunikation

Lateinisch: *communem* = **gemeinsam**

**Kommunikation ist der Königsweg zur Gemeinsamkeit
im Handeln und Denken**

Information = In-Formation

Über Kommunikation ermöglichen wir es,
uns alle abgestimmt in einer Formation zu bewegen,
um ein gemeinsames Ziel zu erreichen

Instrument: Gesunde Kommunikation

- Will (den anderen) verstehen
- Will in der Sache ein gemeinsames Ziel erreichen
- Will Gemeinsamkeit schaffen
- Will Argumente austauschen
- Will Lösungen für Probleme erarbeiten
- Will vom anderen Lernen
- Will effiziente Kooperation vermitteln
- Will sich selbst zeigen und mitteilen
- Will zwei Gewinner schaffen

Sich selbst fragen: Wie gut bin ich darin:

- Erwartungen und Bedürfnisse anderer Menschen zu erkennen und zu verstehen
- Angebote passgerecht zu entwickeln und zu kommunizieren
- Erwartungen zu kommunizieren
- Souverän Preise zu verhandeln?
- Ein emotional positives und in der Sache professionelles Selbstbild als Dienstleister und Verkäufer zu leben

Preisverhandlung

Bitte verabschieden Sie sich
von dem Glauben,
dass der Preis
alles entscheidend ist!

Kundenwunsch als Arbeitshypothese

Bitte verabschieden Sie sich
von dem Glauben,
der Kunde wüsste genau,
was will.

7 Phasen eines Verkaufs(gesprächs)

1. **Selbstwahrnehmung und -Korrektur**
2. **Wahrnehmung des Kunden: Ich schätze an dir...**
3. **Ansprache des Kunden**
4. **Wunschermittlung und -präzisierung**
5. **Wunscherfüllung (Service gehört zum Produkt)**
6. **Geschenk**
7. **Vorbereitung der nächsten Begegnung und Verabschiedung**



Beziehung aufbauen ist der erste Schritt!

*„Wenn die Menschen dich mögen,
werden sie dir zuhören,
aber wenn sie dir vertrauen,
werden sie mit dir Geschäfte machen.“*

Zig Ziglar, Schriftsteller und Verkäufer



Vertrauen schaffen mit der Allzweck“waffe“

Es gibt kein besseres Kommunikationstool als die

FRAGE

Fragen – Zuhören – Hypothesen (keine Annahmen) –
Fragen (überprüfen der Hypothesen) – Zuhören – Angebote –
Zuhören – Fragen

Hypothese – Überprüfung – Klarheit

Immer darauf achten:

Emotionen müssen positiv sein,
sonst produziere ich Fluchtreflexe,
egal wie gut mein Angebot ist

Fragetypen, die für Gespräche und Verhandlungen geeignet sind

Das wichtigste Werkzeug ist die Frage!

- **Geschlossene Fragen:** „Sind Sie zufrieden?“
- **Einfache offene Fragen:** „Welche Lösung hat Sie in letzter Zeit zufriedengestellt?“
- **Faktenfragen:** „Wer hat was wann wie gesagt oder getan...?“
- **Offene Ressourcen – und Lösungsfragen:** „Was müsste geschehen, dass Sie sich für unseren Vorschlag entscheiden? **WAS NOCH? WIE NOCH?**“
- **Wunderfragen / Hypothetische Fragen:** „Angenommen, es würde ein Wunder geschehen, welches sollte das sein?“ „Angenommen, es käme eine Fee, und Sie hätten einen Wunsch frei, welcher wäre das?“
- **Skalierungsfragen:** „Auf einer Skala von 1 bis 10... wie zufrieden sind Sie mit unserem Angebot?“ Was müsste geschehen, damit ...?“ „Wie viel Prozent unseres Angebotes sind für Sie OK?“
- **Systemische Fragen:** „Wem müsste es denn noch gefallen?“ „Wenn Ihr Mann jetzt hier wäre, was glauben Sie, würde er dazu sagen?“

Feen- oder Wunderfrage: Ideen und Kreativität

Walt Disney Methode

Der Träumer:

Feenfrage ist eine direkte Ansprache an unsere innere Wahrheit

Der Realisierer (nicht zwingend der Realist):

Zensor

Der wohlmeinende (!!!) Kritiker:

oftmals mein selbstabwertendes Selbstbild



Haltungen zum Verhandeln

„Die meisten von uns begeben sich in eine verbale Auseinandersetzung, ohne irgendetwas zu irgendetwas überreden zu können, weil wir nur unsere eigenen Ziele und Sichtweisen im Blick haben und uns die Argumente der Gegenseite nicht interessieren.“

Verhandeln bedeutet:

Ich ändere die Menschen nicht, ich gehe mit ihnen um.

Chris Voss

Fallen für Verhandlungsführer

- 1. Angst vor Widerstand**
- 2. Angst vor dem „NEIN“ oder der Irrtum, dass „Ja“ die Lösung ist**
- 3. Eine Verhandlung gewinnt der, der die besten Argumente hat
(Gefahr einer Argumenten Schlacht)**
- 4. Die Verhandlung im eigenen Kopf gerät außer Kontrolle**

Helfer für Verhandlungsführer

1. Taktische Empathie (nicht Sympathie)
2. Haltung „Verhalten macht Sinn“
3. **Zuhören**
4. Stille aushalten können

*„Die Forschung zeigt,
dass die beste Methode zum Umgang mit Negativität
ihre vorurteilsfreie und reaktionslose Beobachtung ist.“*

Chris Voss



Wichtige Haltungen

*Verhandeln bedeutet: ich ändere die Menschen nicht,
ich gehe mit ihnen um.*

Chris Voss

Mit Menschen umzugehen, statt sie zu bewerten,
zu beurteilen oder zu kritisieren...
das ist die Haltung eines echten Verkäufers.

Die eigenen Annahmen nicht als bewiesene Tatsachen zu behandeln,
ist dabei das größte Kunststück.



Alles in der Wirtschaft funktioniert über Verkaufen und Verhandeln

**Verkaufen ist Verhandeln
Annahmen treffen auf Wirklichkeiten**

**Das Instrumentarium ist
KOMMUNIKATION**

An Kommunikation zu sparen, kommt teuer (zu stehen)

Verkaufen

Nirgendwo gilt mehr:

Reden kann jeder

Kommunikation will gelernt sein

Prinzip (Chriss Voss)

**Die Kunst des Verhandelns liegt nicht im Verhandeln,
sondern darin, Verhandeln zu vermeiden.**

Verhandeln im Sinne einer Argumentation
wirkt schnell wie ein „Kampf“

Ein Verkäufer verliert bei einem Kampf sowohl wenn er recht hat,
als auch wenn er unrecht hat.

Harvard Prinzip

Prinzip

Jeder Mensch ist von zwei Bedürfnissen getrieben:
Sicherheit und Kontrolle

Der Verkäufer hat die Aufgabe dafür zu sorgen,
dass sowohl bei ihm als auch beim Kunden,
dieses Bedürfnis gut „versorgt“ wird.

Generelles Prinzip

Wenn der Kunde mich finanziell zum Verlierer machen will,
ist er kein Kunde, sondern
eine existenzielle Bedrohung

Die Krise und Bertold Brecht:

Wer kämpft, kann verlieren.

Wer nicht kämpft, hat schon verloren.



Zitate zum Schluss

„Wenn wir alle Dinge tun würden,
zu denen wir fähig sind,
würden wir uns selbst in Erstaunen versetzen.“

Thomas Edison, Erfinder

„Verfolge die Vision, nicht das Geld,
das Geld wird dir am Ende folgen.“

Tony Hsieh, CEO von Zappos

„Erfolg ist nicht endgültig, Misserfolg ist nicht fatal;
was zählt, ist der Mut weiterzumachen.“

Winston Churchill, Politiker und Schriftsteller

Ende TEIL IV:

„DANKE UND EINLADUNG ZU FRAGEN“



KONTAKT: Dr. Andrea Ferber

Führung & Verkauf | Beratung/Training/Coaching

Traubenweg 13, 06116 Halle,

Telefon: 0173 469 7545, www.fuehrung-und-verkauf.de

E-Mail: post@fuehrung-und-verkauf.de

Alle Links zu den kostenfreien Seminar- Aufzeichnungen mit Dr. Andrea Ferber

Die magischen Drei: Erfolgreich multifunktionale Überlastung meistern

- > Teil I: [Mein Leben führen: Haltungen professionalisieren](#)
- > Teil II: [Mein Unternehmen führen: Weniger tun, mehr erreichen](#)
- > Teil III: [Meine Mitarbeiter führen: Zusammenarbeit vereinfachen](#)

Stabilität statt Risiko: Mitarbeitersicherung NEU gedacht

- > Teil I: [Sinn und Logik professioneller Mitarbeiter-Akquise](#)
- > Teil II: [Pflicht und Kür optimaler Mitarbeiter-Einstellung](#)
- > Teil III: [Glanz und Elend nachhaltiger Mitarbeiter-Bindung](#)

**Starke Nerven trotz Krise: Mehr mentale Leistungsfähigkeit für
Unternehmer ab 19. Februar 2024 unter www.ihk-praxiswissen.de**



KONTAKT: Dr. Andrea Ferber

Führung & Verkauf |

Beratung/Training/Coaching

Traubenweg 13, 06116 Halle

Telefon: 0173 469 7545

www.fuehrung-und-verkauf.de

E-Mail: post@fuehrung-und-verkauf.de