

Referenzen – Workshops

„Die Kombination aus Übungen und theoretischem, aber praxisorientiertem Wissen hat mir sehr gefallen und mich schnell weitergebracht.“

Headhunter, ca. 750k Umsatz, 34 Jahre

„Sehr gut investiertes Geld – schon bei der nächsten Verhandlung hatten wir den Seminarpreis um ein Vielfaches wieder reingeholt.“

Einkaufsleiterin mit ca. 60 Mio Budget-Verantwortung, 53 Jahre

„Beeindruckend, mit welcher Leichtigkeit der junge Herr Schrader die Gruppe führt. Trotz anfänglicher Skepsis hat er mich überzeugen können – und meine Verhandlungen laufen seit diesem Workshop deutlich besser.“

Geschäftsführer eines KMU aus der IT-Branche, 47 Jahre

„Unser ROI betrug innerhalb von 6 Monaten knapp 600% - was will man mehr“

CFO eines Herstellers aus dem Automotive-Sektor, 49 Jahre

„Provokant und dennoch charmant – er lockt einen schon aus der Komfort-Zone heraus und weiß auch, wie er Menschen anpacken muss, damit sich etwas ändert. Und das funktioniert!“

Geschäftsführer einer Finanzmakler-Gruppe

„Dank der Tipps aus dem Workshop fühle ich mich nun in Verhandlungen wesentlich sicherer, das ist auch meinem Chef aufgefallen, der mich nun häufiger allein und auch größere Projekte verhandeln lässt.“

Salesmanager aus der IT-Branche, 28 Jahre

„Er schafft sofort Augenhöhe mit den Teilnehmern und taucht im Seminar in deren Fälle ein – ich habe noch während des Seminars eine Verhandlung mit seinen Tipps erfolgreich abschließen.“

Einkäufer eines Handelsunternehmens, 36 Jahre