

Verkaufen x Verhandeln

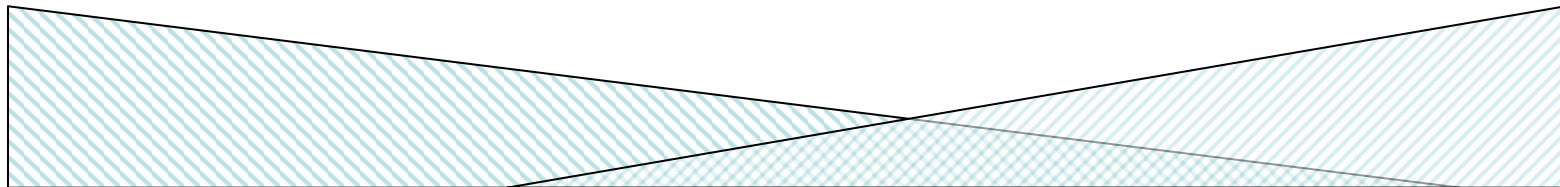
Verkaufen = Einfluss nehmen

Überzeugen:

- ein eher unilaterales Kommunikationsprozess
- zielt eher auf die Durchsetzung von Entscheidungen

Verhandeln:

- ein eher bilaterales Kommunikationsprozess
- zielt eher auf die Erarbeitung von Entscheidungen



Business-to-Consumers

Business-to-Business