



Preiserhöhung / Jahresgespräche / Digitalisierung / Regionalität

Sehr geehrter Erfolgsverhandler,

bei den meisten Lieferanten des Handels laufen die Geschäfte ganz gut. Mehr Menge bedeutet bei den Produzenten meistens glückliche Gesichter und bei den Kunden weitere Forderungen.

Wir meinen, ein Grund mehr, jetzt proaktiv mit Preiserhöhungen auf die gut laufenden Geschäfte zu reagieren. Damit kommen Sie Ihren Kunden und deren Forderungen zuvor und schaffen gleichzeitig wichtige Rücklagen für zukünftige Investitionen.

Die Vorbereitungen auf die nächsten Jahresgespräche laufen auf Hochtouren, zumindest beim Handel. Was manchmal wie aus dem Ärmel geschüttelt wirken mag, ist von langer Hand und systematisch geplant. Die Planungen für die Jahresgespräche 2018 zumindest laufen schon und wer als Lieferant in der nächsten Runde etwas entscheidend verändern will, der sollte jetzt damit anfangen.

Jetzt mit der Digitalisierung anzufangen könnte schon zu spät sein. Dennoch stellen viele Unternehmen die wichtigen Entscheidungen noch zurück oder verabschieden sich wieder vom Online-Geschäft. Ob der Online-Kanal kommt ist jedoch schon längst nicht mehr die Frage, sondern wann er die Herrschaft übernimmt.

Regionalität sells. Der Handel setzt nach wie vor auf Regionalität. Das bietet Chancen für Lieferanten mit regionalen Angeboten. Doch auch ohne direkten regionalen Bezug gibt es für Lieferanten mehr Chancen als gemeinhin angenommen um bei Kunden zu punkten.

Sie wollen mehr wissen? Dann kommen Sie doch einfach mal wieder zu uns und sagen schon bald:

[Ausgezeichnet! Scheible & Scheible sind zwar Brüder, aber Pro & Contra. Allein durch den Blick aus Einkauf & Vertrieb in nur einem Seminar ist das Programm sehr zu empfehlen.](#)

*Walter Kohl,
Nationaler Key-Account-Manager,
Bitburger Braugruppe*

In diesem Sinne wünschen wir auch Ihnen erfolgreiche Verhandlungen
Ihre
Kurt-Georg & Klaus Scheible

Unser nächste Termin in 2018:

12. - 13.06.2018 - [Im Kopf des Einkäufers®1](#) – Stuttgart – [Mehr Informationen](#)
19. - 20.06.2018 - [Verhandeln als Spielertrainer](#) – Stuttgart – [Mehr Informationen](#)

Alle Termine 2018...

Sie haben ein individuelles Projekt oder ein besonderes Anliegen wie zum Beispiel eine Preiserhöhung, ein Folding oder Sie wollen in den Jahresgesprächen mit Ihrem Kunden weniger investieren oder einfach mal bei Sonderforderungen des Handels nicht dabei sein, dann sollten wir uns einfach mal unterhalten. Es gibt immer mehr als nur eine Lösung! Rufen Sie uns doch einfach mal an: 0711-22254478.

DRUCKEN SIE

Sie können diesen Erfolgsletter auch grafisch aufbereitet ausdrucken und ganz in Ruhe lesen.

KOPIEREN SIE

Nutzen Sie Artikel für eigene Publikationen. Einzige Bedingung: Hinweis und Link auf www.erfolgscampus.de

EMPFEHLEN SIE

Empfehlen Sie diesen Erfolgsletter, indem Sie ihn einfach weiterleiten. Vielen Dank.

STÖBERN SIE

Stöbern Sie in unserem [Erfogsletter-Archiv](#).

ErfolgsCampus GmbH • Königstraße 10c • 70173 Stuttgart

Tel: +49 (0)711 22254478 • Fax: +49 (0)700 33441111 • info@erfolgscampus.de • www.erfolgscampus.de
Sitz in Göppingen • AG Ulm HRB 533954 • Geschäftsführer: Kurt-Georg Scheible, Klaus Scheible



Twitter

Facebook