



Einkaufskooperationen / Jahresgespräche / Preiserhöhung

Sehr geehrter Erfolgsverhandler,

wir kommen zurück aus einer vollen Woche mit offenen Trainings. Offen sind die Trainings, weil Teilnehmer aus mehreren, nicht konkurrierender Unternehmen – allesamt Hersteller und Lieferanten – und weil offen im Umgang und den Themen.

Wir bekommen in unseren offenen Trainings wie zum Beispiel „Im Kopf des Einkäufers®“ immer einen wunderbaren Überblick über die Themen die unsere Kunden, also Lieferanten des LEH und der Drogeriemärkte, aktuell so bewegen. Und diesmal haben wir drei Schwerpunktthemen identifiziert.

Zwei der Themen sind zwar nicht neu, doch als „Longseller“ kommen sie regelmäßig wieder auf die Agenda: **Preiserhöhung und Jahresgespräche**. Da tauchen dann Fragen auf nach dem richtigen Zeitpunkt, der richtigen Strategie, erfolgreichen Anschreiben, bewährten Wordings in Verhandlungen und natürlich auch der richtigen Höhe, aber auch nach „Leistung und Gegenleistung“ in Jahresgesprächen und ob es ein gutes oder eher ein schlechtes Zeichen ist, schon sehr früh zum Gespräch „geladen“ zu werden und wann abgeschlossen werden sollte.

Etwas aktueller, weil in aller Munde, ist das Thema **Einkaufskooperationen**. Neu ist der „Sammeleinkauf“ ja nun wirklich nicht. Doch im Einkauf und bei Verhandlungsstrategien und –taktiken gilt halt noch immer das abgewandelte Sprichwort: **„Alte Besen kehren gut“**.

Die Entwicklung im Streit zwischen Edeka / Agecore und Nestlé ermuntert nun auch Rewe / Eurolec weitere Verhandlungen mit Vertriebschefs internationaler Lieferanten zu führen. Ein zweites Sprichwort im Handel lautet ja: **„Ein bisschen was geht immer“**. Das scheinen sich auch die Manager von Eurolec zu sagen, und laden schon mal nach Brüssel ein.

Sie laden wir ganz herzlich zu unserem nächsten Power-Workshop ein. Am Freitag, 22. Juni 2018 geht es in Stuttgart genau um diese drei Themen. Wir beschäftigen uns also mit den Dauerbrennern **Preiserhöhung und Jahresgespräche** und den derzeit wieder aktuellen **Einkaufskooperationen**. Sie erfahren an dem Tag, weshalb der Handel niemals aufhören wird zu fordern, welche Zwänge der Einkäufer hat und wie Sie diese für sich nutzen können. Wir zeigen Ihnen ganz konkrete und sofort einsetzbare Tricks und Sie erhalten wertvolle Tipps und Insights, mit denen Sie in allen Verhandlungen mit dem Handel besser abschneiden.

Anmelden können Sie sich zum Power-Workshop wie immer telefonisch, per Email oder ganz einfach mit einem Klick: [Hier klicken](#)

Wir starten wie immer um 11:00 Uhr mit einem Begrüßungskaffee, um 13:00 Uhr gibt es einen reichhaltigen Imbiss und ab 15:00 Uhr stehen wir Ihnen für Ihre Fragen sehr gerne noch zur Verfügung.

Ihre Investition beträgt diesmal nur 99 Euro zzgl. Mehrwertsteuer und wie immer inclusive der Verpflegung. Und natürlich gibt auch wie immer reichlich Informationen und reichlich Platz für Ihre Fragen und individuellen Austausch.

Die Plätze sind aufgrund des heißen Themas und um auf Ihre Fragen eingehen zu können, streng limitiert. Eine schnelle Anmeldung lohnt sich also.

Anmelden einfach telefonisch 0711 -22254478, per Email an info@erfolgscampus.de oder ganz einfach mit

einem Klick: [Hier klicken](#)

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](#)
22.06.2018 - Power-Workshop „Jahresgespräche“ – Stuttgart – [Hier anmelden](#)

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](#).

ErfogsCampus 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