ErfolgSampus

Im Kopf des Einkäufers!

Scheible & Scheible
Die Erfolgsverhandler

„Der Einkäufer im Handel hat einzig und allein eine Aufgabe: Für sein Unternehmen einen Vorteil herauszuhandeln – und zwar gegenüber dem Wettbewerb. Nicht mehr und nicht weniger"

Klaus Scheible,
Unternehmer & Einkäufer

ErfolgsCampus

Über uns

Das große Treffen

In den Jahresgesprächen geht es zur Sache."

Immer mehr Hersteller sprechen vom Krieg und empfinden schlichtweg Angst."

Die Verhandlungen zwischen Handel und Industrie sind und werden nie ein Freundschaftsspiel."

Das sind Aussagen von Vertretern der Industrie, des Handels und der Fachpresse. Sie beschreiben eine Situation zwischen Gegnern, die dereinst als Partner gestartet sind um gemeinsam erfolgreich zu sein.

Es ist die Situation, die wir selbst kennen. Jeder aus seinem eigenen Alltag. Der eine als Verkäufer, der andere als Einkäufer. Zusammen bringen wir es auf über 50 Jahre Berufserfahrung.

Die vermeintlich Stärkeren glauben sie brauchen keine Hilfe. So ist es in jedem Konflikt, aktuell auch in dem zwischen Handel und Industrie.

Doch langfristig profitieren alle von einem ausgewogenen und kooperativen Umgang auf Augenhöhe. So stehen wir zwar uneingeschränkt auf Seiten der Industrie – und helfen damit beiden Partnern.

Über uns

ErfolgsCampus wurde 2002 von Kurt-Georg Scheible gegründet, einem Unternehmer aus dem Raum Stuttgart. Zunächst mit dem Ziel, weitere Unternehmer für die Mitarbeit in einem sozialen Projekt zu trainieren. Im Pflichtenheft stand schon damals, innerhalb kürzester Zeit den maximalen Trainingserfolg zu garantieren.

Dafür steht **ErfolgsCampus** bis heute, mit seinem Namen und seiner unvergleichlichen Kombination der Leistungs- und Erfolgsgarantie.

2011 kam Klaus Scheible dazu, ein anerkannter Experte für Einkauf in der Konsumgüterwirtschaft mit mehr als 20 Jahren Erfahrung als Einkäufer, Einkaufsleiter und Geschäftsführer in führenden Unternehmen des Drogerie- und Lebensmittelhandels.

Als **Scheible & Scheible** – Die Erfolgsverhandler geben die beiden Brüder ihr Wissen aus über 50 Jahren Einkauf, Verkauf und Unternehmertum nun in Beratungen, Trainings und Coachings sowie Vorträgen weiter. Seitdem entsenden zahlreiche namhafte Unternehmen ihre Mitarbeiter regelmäßig in offene Trainings und engagieren das Team von **ErfolgsCampus** für firmeninterne Programme.

Scheible & Scheible
Die Erfolgsverhandler

„Die meisten Verhandler bereiten sich optimal vor, und zwar auf ihre Präsentation.
Sie vergessen dabei ganz die Verhandlungsgegner!"

Kurt-Georg Scheible,
Unternehmer & Verkäufer

Hier finden Sie weitere aktuelle Themen.

Inhaltsverzeichnis

Allgemein	Was wird geboten	8
	Kurzbeschreibung, Beratung, Training, Coaching, Vortrag	9
Verhandlungstrainings	Verhandlungstrainings	13
	• Der Key-Account-Manager als Verhandler	15
	• Power-Training für Verhandlungsprofis	17
	• Im Kopf des Einkäufers	19
	• Verhandeln als Spielertrainer	21
	• Verhandeln oder Nicht-Verhandeln	23
Zusatzmodule	Facetelling für Verhandler	26
	Körpersprache für Verhandler	27
	Mentaltraining für Verhandler	28
	Stilberatung für Verhandler	29
	Individualtraining der Verhandlungsführung	30-31
Coaching	Die Coaching-Option, Coaching für Verhandler	34-35
	Inhouse- und Zusatzprogramme	37
Beratung	Beratung	39
Vortrag	Vorträge	41
Meinungen, Team	Meinungen und Teilnehmerstimmen	44-45
	Das Team	46-47

ErfolgCampus

Was wird geboten

Im Grunde ist es ganz einfach: Unternehmen, die zu uns kommen, wollen mehr Gewinn!

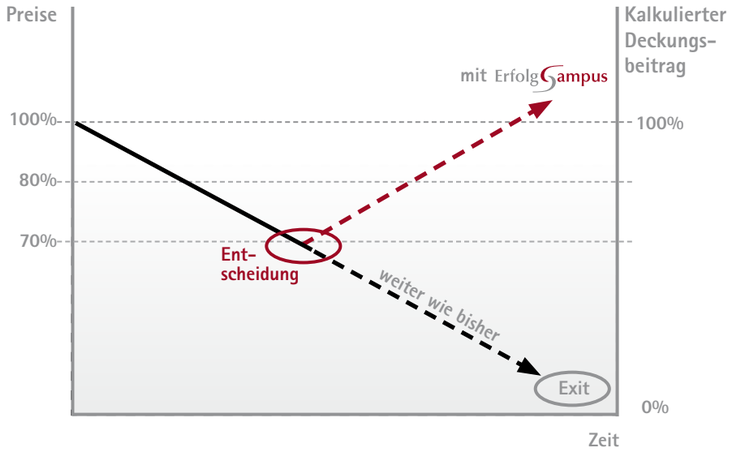
Ihnen ist klar, wenn es so weiter geht, führen sinkende Preise und steigende Konditionen zu einer untragbaren Situation: Kein Deckungsbeitrag, kein Ertrag, kein Gewinn – oder wie auch immer Sie es nennen: Sie verdienen mit den vorhandenen Produkten bei Ihren Kunden kein Geld mehr. Punkt.

Das dürfen und können Sie nicht zulassen!

Dazu ist es nötig, dass Sie ein paar Dinge anders machen als bisher. Wir zeigen Ihnen wo und wie das geht und ermöglichen Ihnen je nach Situation und Anforderung:

- Mehr Umsatz
- Höhere Preise
- Niedrigere Rabatte
- Weniger Gegenleistungen
- Geringere Konditionen
- Mehr Ertrag
- Einen Mix aus mehreren oder allen Punkten.

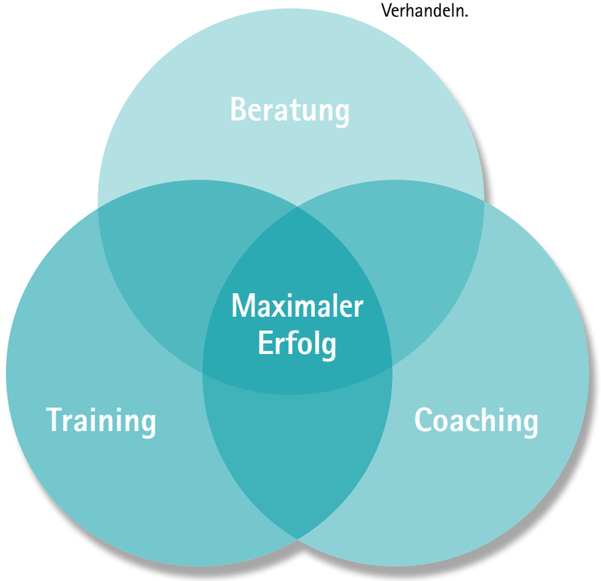
Und eins ist ganz klar:
Je früher Sie zu uns kommen, umso besser.



Beratung, Training, Coaching, Vorträge

Wir sind davon überzeugt: Ganz egal, welche Produkte Sie produzieren und vertreiben, das Wichtigste sind immer die Menschen, die es zu überzeugen gilt diese auch zu kaufen!"

Unser Wissen und unser Know-how setzen wir für verkaufsrelevante Themen ein: Umsatzsteigerung, bessere und höhere Preise, mehr Gewinn.
Um dies zu erreichen, bedarf es aus unserer Erfahrung: guter Menschenkenntnis, positiver innerer Einstellung, Sicherheit im Führen und Verhandeln.



Menschen richtig einzuschätzen ist die Basis. Verhandlungen und Geschäfte werden mit anderen Individuen geführt, die es gilt richtig zu erkennen und zu taxieren.

Ihre innere Einstellung entscheidet mit, ob Sie erfolgreich sind oder nicht. Nur wenn Sie innerlich überzeugt sind von dem was Sie tun, werden Sie auch andere davon überzeugen.

Sind Sie eine Führungspersönlichkeit oder werden Sie geführt – in Gesprächen oder Verhandlungen?

Wie routiniert, erfahren und erfolgreich sind Sie im Verhandeln? Gerade bei Preis-, Verkaufs-, Konditions- und Jahresverhandlungen gibt es erhebliche Unterschiede!

Auf all diese Themen gehen wir ein, in Kombination mit Beratung, Training und Coaching. Bedarfsadäquat und zielorientiert. Für Ihren Mehrumsatz, für bessere Preise.

Für Ihre nächste Messe, Präsentation, Mitarbeiterschulung oder Kundenveranstaltung liefern wir Ihnen gerne den individuell passenden Vortrag!

Scheible & Scheible
Die Erfolgsverhandler

**„Ein Key-Account-Manager führt durchschnittlich etwa fünf Jahresgespräche pro Jahr, das macht ein guter Einkäufer an einem Tag.
Und er bereitet sich darauf vor – immer.“**

Klaus Scheible,
Unternehmer & Einkäufer

Erfolg Campus

Marcello Zorzin, Key-Account-Direktor

„Als Key-Account-Direktor war ich in den letzten fünf Jahren auf fünf Verhandlungstrainings. Das von Scheible & Scheible war das Beste und es waren ausnahmslos neue Inhalte.
Eine spannende Kombi aus Bühnenerfahrung und relevanten Brancheninsights ergänzen sich hervorragend."

Verhandlungstrainings

Modul 1	**Stilberatung** Wer erfolgreich verhandeln will, muss auch so aussehen.
Modul 2	**Mentaltraining** für Verhandler, Verkäufer und Key-Account-Manager mit starken Anforderungen in Verhandlungen.
Modul 3	**Facetelling** Das Menschenkenntnis-Training mit dem Verhandler Ihre Gesprächspartner sofort, mit nur einem Blick, einschätzen.
Modul 4	**Körpersprache** Das Körpersprache-Training mit dem Verhandler die Lügen und Bluffs Ihrer Gesprächspartner zuverlässig erkennen.

Nahezu unser gesamtes Berufsleben besteht aus Verhandlungen – mit Mitarbeitern, mit Kollegen und Vorgesetzten, mit kleinen und großen Kunden.

Die Voraussetzungen, Erfahrungen und Qualifikationen sind unterschiedlich und haben unmittelbaren Einfluss auf die Trainingsinhalte und letztendlich auch auf den Erfolg des Trainings.

Deshalb bieten wir auf die jeweiligen Vorkenntnisse zugeschnittene Trainings an. Unsere Zusatzmodule ergänzen unsere Trainings und vermitteln zusätzliche Inhalte mit denen Sie in Zukunft noch erfolgreicher verhandeln.

Erfolg Campus

M.D., Barilla Deutschland GmbH

Das Training von den Abwehrstrategien mit einem TOP-Einkäufer ist eine ganz wichtige Hilfestellung. „Scheible & Scheible" … eine gute Kombination."

Level: 1

Der Key-Account-Manager als Verhandler

Wie Sie mit Einkäufern von Anfang an richtig verhandeln.

Das Basis Verhandlungstraining für alle, die im Key-Account-Management neu starten und Verkäufer mit noch wenig Verhandlungserfahrung.

Inhalte

- Wissen zweier Verhandlungsexperten mit mehr als 50 Jahren Verhandlungserfahrung in Einkauf und Verkauf.
- Verhandeln mit dem Verhandlungsgrid®.
- Richtige Gesprächsführung in Verhandlungen.
- Überzeugen statt Argumentieren.
- Analytisches Zuhören und Nachfragen.
- Körpersprache beobachten und wirkungsvoll einsetzen.
- Powerübungen zur Verhandlungstechnik.
- Antwortschreiben zur Preisabwehr clever formulieren.

Nutzen

- Sofort umsetzbare praxisnahe Erkenntnisse.
- Souveränes und sicheres Auftreten ab der nächsten Verhandlung.
- Verhandlungen erfolgreich führen.
- Reduzierung der Konditionszugeständnisse.
- Mehr Gewinn – mehr Profit.
- Möglichkeit eines Aufbautrainings.

Ablauf

Tag 1: Individuelle Anreise
10:00 Uhr Begrüßung
20:00 Uhr Trainingsende

Tag 2: 09:00 Uhr Trainingsbeginn
16:00 Uhr Trainingsende
Individuelle Abreise

Leistungen

- Zweitägiges Power-Training für alle, die im Key-Account-Management neu starten und Verkäufer mit noch wenig Verhandlungserfahrung.
- 3-Gang Mittagsmenü inklusive Getränken.
- Pausen mit Kaffee- und Teespezialitäten und Snacks.
- Umfangreiche Trainings- und Arbeitsunterlagen.
- Fotoprotokoll mit allen Aufzeichnungen des Trainings.
- Exklusives Teilnehmerzertifikat.
- Zugang zur Scheible & Scheible Alumni Group.

Verhandlungswissen und –techniken, mit denen Sie Ihre Investition schon am ersten Tag nach dem Training wieder reinholen.

Scheible & Scheible
Die Erfolgsverhandler

Erfolg Campus

M.B., Coty Deutschland GmbH:

**„Programm ist interessant, es wird nichts Vergleichbares angeboten.
Der Teilnehmerkreis dürfte viele Arten von Verkaufs- und Rhetorikseminaren kennen, nicht aber die Einkaufsthemen.
Die fachliche Kompetenz, das Eingehen auf Fragen und die Vermittlung von neuen Kenntnissen und Inhalten werden von Scheible & Scheible exzellent umgesetzt."**

Level: 2

Power-Training für Verhandlungsprofis

Wie sich TOP-Verhandler im Key-Account-Management motivieren und maximale Ergebnisse erzielen.

„Das Training für Verhandler mit mehrjähriger Berufs- und Verhandlungserfahrung, die Ihr volles Potential ausschöpfen wollen.

Inhalte

- Verhandlungstricks und -kniffe zweier Verhandlungsexperten mit mehr als 50 Jahren Verhandlungserfahrung in Einkauf und Verkauf.
- Verhandeln mit dem Verhandlungsgrid®.
- Die 20 wichtigsten Verhandlungstaktiken.
- Entwickeln Ihrer individuellen Verhandlungsstrategie.
- Verhandlungen unter erschwerten Bedingungen.
- Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern.
- Risiken und Nutzen eines Beziehungsmanagements.
- Powerübungen unter erhöhtem Stress.

Nutzen

- Sofort umsetzbare praxisnahe Erkenntnisse.
- Schwierige und wichtige Verhandlungen sicher führen.
- Verhandlungsgegner besser und zuverlässiger einschätzen und die wahren Absichten erkennen.
- Erfolgreichere Verhandlungsabschlüsse.
- Reduzierung der Konditionszugeständnisse.
- Mehr Gewinn – mehr Profit.

Ablauf

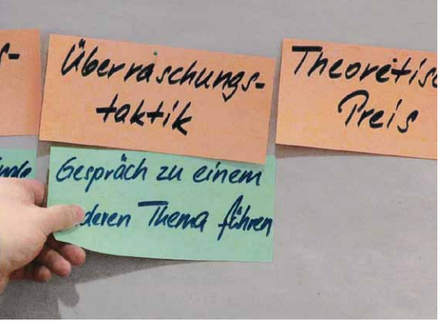
Tag 1: Individuelle Anreise
10:00 Uhr Begrüßung
20:00 Uhr Trainingsende

Tag 2: 09:00 Uhr Trainingsbeginn
16:00 Uhr Trainingsende
Individuelle Abreise

Leistungen

- Zweitägiges Power-Training für erfahrene Verhandler in Vertrieb und Key-Account-Management mit und ohne Führungsverantwortung.
- 3-Gang Mittagsmenü inklusive Getränke.
- Pausen mit Kaffee- und Teespezialitäten und Snacks.
- Umfangreiche Trainings- und Arbeitsunterlagen.
- Fotoprotokoll mit allen Aufzeichnungen des Trainings.
- Exklusives Teilnehmerzertifikat.
- Zugang zur Scheible & Scheible Alumni Group.

Ausbau Ihrer Menschenkenntnis und unbezahlbare Insights vom erfahrenen Einkäufer und Verkäufer aus zahlreichen Verhandlungen in nur einem Training. Damit holen Sie Ihre Investition schon am ersten Tag nach dem Training wieder rein.



Erfolg Campus

T.W., Beiersdorf AG:

„Scheible & Scheible sind super!
Meine Erwartungen wurden voll erfüllt.
Für meinen Arbeitsalltag waren besonders hilfreich die Sicht des Einkäufers und die individuellen Tipps.
Das Programm kann ich wegen des hohen Praxisnutzens und des offenen Austauschs empfehlen."

Level: 3

TOP-Thema!

Im Kopf des Einkäufers

Wie der Einkauf ständig kleinere Preise fordert - und wie Sie sich dagegen wehren.

Ein Muss für alle erfahrenen und erfolgreichen Verhandler und Entscheider, die mehr über Ihren Verhandlungsgegner wissen und die richtige Abwehrstrategie entwickeln wollen.

Inhalte

- Erleben Sie die zwei Top-Experten aus Einkauf und Verkauf mit dem aktuellen Wissen aus unzähligen Verhandlungen und mehr als 50 Jahren Erfahrung.
- Vermittlung von neuen Erkenntnissen, Wissen und Inhalten mit erkennbarem Praxisbezug.
- Vorgehensweisen der Handels-Einkäufer – und die wirkungsvollsten Abwehrstrategien.
- Was wirklich hinter den Strategien der Einkäufer steckt – und wie Sie davon profitieren.
- Was Einkäufer lieben, was sie hassen – und was Sie zur Nummer 1 macht.

Nutzen

- Aktuelles praxisnahes Expertenwissen aus zwei Bereichen.
- Schutz vor Tricks und Bluffs.
- Schutz vor Margen-, Auftragsverlust oder gar Exit als Lieferant.
- Positive Entwicklung der Geschäftsbeziehung.
- Höhere Preise und nachhaltig höhere Erträge.

Ablauf

Tag 1: Individuelle Anreise
10:00 Uhr Begrüßung
20:00 Uhr Trainingsende

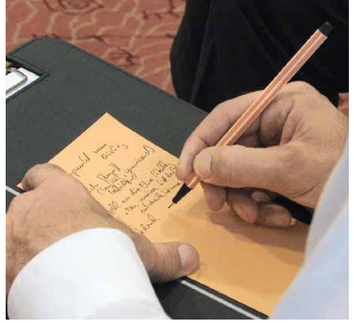
Tag 2: 09:00 Uhr Trainingsbeginn
17:00 Uhr Trainingsende
Individuelle Abreise

Leistungen

- Einzigartiges zweitägiges Training für sehr erfahrene Verhandler und Entscheider in Key-Account-Management und Vertrieb.
- 3-Gang Mittagsmenü inklusive Getränke.
- Pausen mit Kaffee- und Teespezialitäten und Snacks.
- Umfangreiche Trainings- und Arbeitsunterlagen.
- Fotoprotokoll mit allen Aufzeichnungen des Trainings.
- Exklusives Teilnehmerzertifikat.
- Zugang zur Scheible & Scheible Alumni Group.

Training mit einzigartigem Wissen und Techniken mit hohem Praxisbezug mit dem Sie Ihre Investition schon am ersten Tag wieder reinholen.

Scheible & Scheible
Die Erfolgsverhandler



Erfolg Campus

Steffen Bundesmann,
Key Account Director Nestle AG:

Sehr gute Vermittlung der Inhalte, sehr offene Kommunikation. „Scheible & Scheible" für mich ein Novum, meine Erwartungen wurden erfüllt, das Programm ist empfehlenswert."

Level: 4

Verhandeln als Spielertrainer

Wie Sie sich und Ihr Vertriebsteam optimal einstellen und führen.

Das Strategietraining zur Verhandlungsvorbereitung für progressive Geschäftsführer, Vertriebsdirektoren, Verkaufsleiter, Key-Account-Leiter.

Inhalte

- Expertensicht zum erfolgreichen Key-Account-Management.
- Was Kunden wirklich wünschen - und wie Sie Ihr Team darauf einstellen.
- Tools zur optimalen Führung und Steuerung von Vertriebsteams.
- Neueste Erkenntnisse aus der Motivationspsychologie.
- Aktuelle Insights von Experten aus Verkauf und Einkauf.
- Erstellen Ihrer persönlichen Schlüssel-Matrix.
- Analyse des Ursache-Wirkung-Prinzips.

Nutzen

- Erfolgreiche Ausrichtung und Einstellung Ihres Vertriebsteams.
- Ausstieg aus der Gesamt-Konditionen-Falle.
- Wirksamer Schutz vor dem Einstieg ins Konditionen-Karussell.
- Reduzierung genereller Konditionszugeständnisse.
- Mehr Gewinn – mehr Profit.

Ablauf

Tag 1: Individuelle Anreise
17:00 Uhr Begrüßung
20:30 Uhr Kaminabend
22:30 Uhr Trainingsende

Tag 2: 09:00 Uhr Trainingsbeginn
17:00 Uhr Trainingsende
Individuelle Abreise

Leistungen

- Zweitägiges Premiumtraining nur mit Führungspersönlichkeiten aus Vertrieb und Key-Account-Management.
- Begrüßungsdrink und Abendessen inklusive Getränke am ersten Tag.
- Exklusiver Kaminabend in angenehmer Atmosphäre.
- Am zweiten Tag ein 3-Gang Mittagsmenü inklusive Getränke.
- Pausen mit Kaffee- und Teespezialitäten und Snacks.
- Umfangreiche Trainings- und Arbeitsunterlagen.
- Fotoprotokoll mit allen Aufzeichnungen des Trainings.
- Exklusives Teilnehmerzertifikat.
- Zugang zur Scheible & Scheible Alumni Group.

Unbezahlbares Wissen und Techniken, mit denen Sie die Wirkung Ihres Vertriebsteams sofort um 30% erhöhen können.

Erfolg Campus

C. T., Sales Director:

Meine Erwartungen sind übertroffen worden. Das Training ist empfehlenswert für erfahrene Verhandler und hebt sich ab von allen anderen Verhandlungstrainings durch Realitätsnähe und Authentizität der Trainer.”

Level: 5

Verhandeln oder Nicht-Verhandeln

Wie TOP-Entscheider Verhandlungen führen – und warum besser nicht.

Das Intimissimo exklusiv für Inhaber, Geschäftsführer, Vertriebsdirektoren und Verkaufsleiter aus der Industrie.

Inhalte

- Wie Sie entscheiden, ob und an welchen Verhandlungen Sie teilnehmen.
- Wie Sie am Verhandlungstisch sitzen – ohne zu verhandeln.
- Empowerment Ihrer Mitarbeiter auch für schwierige Verhandlungen.
- Ihr schwierigster Verhandlungsgegner sind Sie. Lernen Sie zu gewinnen.
- Teilnahme an Verhandlungen aus strategischen Gesichtspunkten.
- Warum der Top-Entscheider nicht der Verhandler sein sollte.
- Neueste Erkenntnisse aus der Neuro-Verhandlung.

Nutzen

- Sie erhalten selbständige und souveräne Mitarbeiter auch für schwierigste und wichtigste Verhandlungen.
- Reduzieren und Vermeiden von Konditionszugeständnissen.
- Ihre hochbezahlten Mitarbeiter kümmern sich um die Aufgaben, für die sie tatsächlich bezahlt werden.
- Sie trainieren den universellen Notausgang aus Verhandlungen, in denen es wirklich eng für Sie wird.
- Mehr Gewinn – mehr Profit.

Ablauf

Tag 1: Individuelle Anreise
15:00 Uhr Begrüßung
20:30 Uhr Kaminabend
22:30 Uhr Trainingsende

Tag 2: 09:00 Uhr Trainingsbeginn
17:00 Uhr Trainingsende
Individuelle Abreise

Leistungen

- Zweitägiges TOP-Level-Training exklusiv für TOP-Entscheider, im TOP-Hotel.
- Intimissimo mit handverlesenen Teilnehmern.
- Begrüßungscocktail und 4-Gang Abendessen inklusive Getränke.
- Exklusiver Kaminabend in vertraulicher Atmosphäre.
- 4-Gang Mittagsmenü inklusive Getränke.
- Pausen mit Kaffee- und Teespezialitäten und Snacks.
- Umfangreiche Trainings- und Arbeitsunterlagen.
- Zugang zur Scheible & Scheible Alumni Group.
- Training auf Gipfelniveau im 1. deutschen Mountain-Resort. Winner 2011 World Travel Awards.

Sie entscheiden, ob und wann Sie als Top-Entscheider und letzte Instanz mit in Verhandlungen gehen. Und Sie lernen am Verhandlungstisch auch nicht zu entscheiden und verhindern so unnötige Zugeständnisse.

„Wenn das, was Sie machen sowieso nichts bringt, warum machen Sie dann nicht einfach mal was anderes?"

Kurt-Georg Scheible,
Unternehmer & Verkäufer

ErfolgCampus

Facetelling für Verhandler

Das Menschenkenntnis-Seminar für Verhandler. Wie Sie Ihre Gesprächspartner sofort, mit nur einem Blick, einschätzen.

Inhalte

- Vorlieben und Neigungen in Gesichtern lesen.
- Anzeichen für Fähigkeiten und das wahre Naturell von Menschen erkennen.
- Die wichtigsten Gesichtsmerkmale für Verhandler.
- Reagieren auf neue Gesprächspartner.
- Abgleich des visuellen Erst-Eindrucks mit persönlichen Erfahrungswerten.
- Wie Sie schnell einen guten Draht zu Ihrem Gespächspartner aufbauen.

Nutzen

- Schneller Sympathie und Vertrauen zum Gesprächspartner herstellen.
- Bessere Menschenkenntnis für mehr Erfolg im Umgang mit Menschen.
- Gezielter und erfolgreicher auf die wahren Bedürfnisse der Kunden eingehen.
- Erweiterter und ungewöhnlicher Zugang zu anderen Menschen.
- Neue Erkenntnisse über Ihre eigenen Problemkunden.

Ablauf

Individuelle Anreise
10:00 Uhr Begrüßung
17:00 Uhr Trainingsende
Individuelle Abreise

Leistungen

- Eintägiges Intensivtraining für alle Verhandler.
- 3-Gang Mittagsmenü inklusive Getränke.
- Pausen mit Kaffee- und Teespezialitäten und Snacks.
- Trainings- und Arbeitsunterlagen.
- Fotoprotokoll mit allen Aufzeichnungen des Trainings.
- Exklusives Teilnehmerzertifikat.

Bessere Selbst- und Menschenkenntnis speziell für Verhandler.

Buchvorschlag:
Menschenkenntnis
von Kurt-Georg Scheible erschienen bei Cornelsen Skriptor

Körpersprache für Verhandler

Das Körpersprache-Seminar speziell für Verhandler. Wie Sie Lügen und Bluffs Ihrer Gesprächspartner zuverlässig erkennen.

Inhalte

- Der Körper ist ein Schwätzer. Worte können lügen – der Körper nicht.
- Was der Körper Ihres Gegenübers verrät – und wie Sie es lesen können.
- Wie Sie kleine, mittlere und schwere Lügen sicher erkennen.
- Die größten Irrtümer der Körpersprache – und was es tatsächlich bedeutet.
- Wie Sie sich vor „Aussagen" Ihres Körpers im falschen Moment schützen.

Nutzen

- Sie sehen, was Ihr Gegenüber wirklich sagt.
- Identifizieren von Lügen und wie Sie damit wirklich umgehen.
- Bessere Selbst- und Menschenkenntnis.
- Schutz vor den größten Irrtümern der Körpersprache.
- Vermeiden von Fehlaussagen Ihres Körpers.
- Erkennen der wahren Absichten Ihres Gegenübers.

Ablauf

Individuelle Anreise
10:00 Uhr Begrüßung
17:00 Uhr Trainingsende
Individuelle Abreise

Leistungen

- Eintägiges Körpersprachetraining speziell für Verhandler.
- 3-Gang Mittagsmenü inklusive Getränke.
- Pausen mit Kaffee- und Teespezialitäten und Snacks.
- Trainings- und Arbeitsunterlagen.
- Fotoprotokoll mit allen Aufzeichnungen des Trainings.
- Exklusives Teilnehmerzertifikat.

Bessere Verhandlungsergebnisse durch Schutz vor Lügen und Erkennen der wahren Absichten des Gesprächspartners.

Scheible & Scheible
Die Erfolgsverhandler

Mentaltraining für Verhandler

Das Mentaltraining für Verhandler, Verkäufer und Key-Account-Manager mit starken Anforderungen in Verhandlungen.

Inhalte

- Sieger erkennt man am Start. Wie Sie als Sieger an den Start gehen.
- Ugly Winning. Wie erfolgreiche Verhandler vom Sport lernen können.
- Übungen für Souveränität, Ausgeglichenheit, Ruhe und Charisma.
- Wie Sie Ihren Verhandlungserfolg schon vor der Verhandlung bestimmen.
- Die 3 wichtigsten Dinge für Erfolg: Einstellung, Einstellung, Einstellung.

Nutzen

- Mehr Souveränität und Gelassenheit vor und in Verhandlungen.
- Schutz vor persönlichen Angriffen und Beleidigungen.
- Besserer Umgang mit Rückschlägen und Enttäuschungen.
- Überzeugender Auftreten mit charismatischer Persönlichkeit: Vermeiden und gekonntes Managen von Stress vor und in Verhandlungen.
- Schutz vor Ugly Winning und anderen fiesen Tricks der Einkäufer.

Ablauf

Individuelle Anreise

10:00 Uhr Begrüßung

17:00 Uhr Trainingsende

Individuelle Abreise

Leistungen

- Eintägiges Mentaltraining speziell für Verhandler.
- 3-Gang Mittagsmenü inklusive Getränke.
- Pausen mit Kaffee- und Teespezialitäten und Snacks.
- Umfangreiche Trainings- und Arbeitsunterlagen.
- Fotoprotokoll mit allen Aufzeichnungen des Trainings.
- Exklusives Teilnehmerzertifikat.

Ausgeglichen und souverän Verhandeln. Wie Sie Ihren Verhandlungserfolg schon vor Verhandlungsbeginn mit der richtigen Einstellung und Mentaltechniken bestimmen.

Stilberatung für Verhandler

Wer erfolgreich verhandeln will, muss auch so aussehen.

Für alle Verhandler die mit der richtigen Erscheinung die Verhandlung erfolgreicher machen wollen.

Inhalte

- Der persönliche Stil des erfolgreichen Verhandlers.
- Was es mit Farben, Zeichen und Symbolen auf sich hat.
- Was sind die wichtigsten Kleidungsfehler!
- Mit Kleidern, Farben und Accessoires gekonnt die richtigen und gewünschten Zeichen setzen.
- Kleidung als maßgeblicher Erfolgsfaktor in Verhandlungen.

Nutzen

- Sie erfahren, welches Outfit Sie bei Verhandlungen und Anlässen unterstützt und erreichen so Ihr Verhandlungsziel besser.
- Sie wissen, welche Farben Sie attraktiver und erfolgreicher erscheinen lassen.
- Accessoires, mit denen Sie ein abgestimmtes Styling erlangen.
- Was Sie bei Frisur, Make-up und Brille beachten müssen.

Ablauf

Individuelle Anreise

10:00 Uhr Begrüßung

17:00 Uhr Trainingsende

Individuelle Abreise

Leistungen

- Eintägiges Stilberatungs-Training, speziell für Verhandler.
- 3-Gang Mittagsmenü inklusive Getränke.
- Pausen mit Kaffee- und Teespezialitäten und Snacks.
- Umfangreiche Trainings- und Arbeitsunterlagen.
- Fotoprotokoll mit allen Aufzeichnungen des Trainings.
- Exklusives Teilnehmerzertifikat.

Selbstbewusstes und souveränes Auftreten durch stimmige Selbstwahrnehmung und richtiger Einsatz von Kleidung, Make-up und Accessoires in Verhandlungen.

ErfolgsCampus

Individualtraining der Verhandlungsführung

Sie stehen vor einer wichtigen oder schwierigen Verhandlung und haben keine Ahnung wie es für Sie laufen – oder gar ausgehen – könnte?

Die Verhandlung ist festgefahren und Sie wissen nicht, wie Sie noch zu einem guten Ende kommen?

Einige der Verhandlungspartner sind Ihnen noch völlig unbekannt und Sie haben keine Vorstellung wie sie reagieren?

Sie haben sich darauf eingelassen und versuchen etwas wirklich Neues. Doch wie wird es bei Ihren Kunden ankommen?

ErfolgsCampus Berater und Trainer gehen strukturiert, anhand des Verhandlungsgrid®, vor. Das Verhandlungsgrid® zeigt Ihnen genau, wo Sie im Moment stehen und was der nächste Schritt sein könnte.

Dabei kommen unterschiedlichste Methoden und Verfahren zum Einsatz, oft auch sehr außergewöhnliche. Und genau darauf kommt es an:

- Dinge in Frage stellen.
- Neue Wege gehen.
- Mutig sein im Denken und Handeln.

ErfolgsCampus unterstützt Sie dabei. Von der richtigen und rechtzeitigen Vorbereitung bis zur Simulation Ihrer Verhandlung unter „Real-Bedingungen". Sie glauben, Sie sind mittendrin – statt nur dabei.

Die Berater und Trainer von **ErfolgsCampus** machen Sie fit für jede noch so schwere Verhandlung und gehen auf Wunsch auch mit an den Verhandlungstisch.

„Als Konsument ihrer Produkte will ich, dass die Gewinne bei Ihnen bleiben – und nicht in den Regalen des Handels verschwinden."

Kurt-Georg Scheible,
Unternehmer & Verkäufer

Die Coaching-Option

Bei einigen exklusiven Trainings haben Sie die Wahl zwischen Training mit und ohne Coaching-Option.

Bei Training ohne Coaching-Option ist eigentlich alles klar. Sie kommen ins Training und erfahren Dinge, die Ihnen in Ihrem Alltag helfen und trainieren diese in speziell entwickelten Intensivübungen.

Etwas Anderes ist es jedoch, wenn Sie sich für ein Training mit Coaching-Option entscheiden. An einem zusätzlichen Tag arbeiten Sie mit Teilnehmern Ihres Kurses, die sich ebenfalls für die Coaching-Option entschieden haben, an Ihren speziellen Anliegen, Themen und Anforderungen. An diesem Tag bestimmen Sie die Inhalte.

Die Coaching-Option können Sie nur in Kombination mit dem Training und nur mit den Teilnehmern Ihres Trainingskurses buchen. Der Termin wird in Absprache mit den Teilnehmern des Coaching-Tages festgelegt.

Die Coaching-Option ist das Richtige für alle Menschen, die offen sind für Überraschungen und Chancen, die sich bieten.

Coaching für Verhandler

Geschäftsführer, Führungskräfte, Verkäufer, Key-Account-Manager. Sie alle verhandeln täglich und stehen dabei unter großem Druck: Termine, Kosten, Produkte, Marktanteile, Erträge, Mitarbeiter, Lieferanten, Kunden, Gewinne. Alles und jeder zerrt an Ihnen und ständig kommt etwas Neues dazu. Die Konkurrenz schläft nicht, auch nicht im eigenen Haus. Stillstand bedeutet Rückschritt.

Erfolgreiche Manager, Geschäftsführer und Führungspersönlichkeiten machen es bereits wie die Sportprofis: sie kämpfen nicht länger allein. Sie denken und (ver-)handeln im Team, holen sich zu ihrer Unterstützung die Besten an Bord und erzielen nachweisbar bessere Ergebnisse. Mehr Umsatz, höhere Deckungsbeiträge, mehr Gewinn.

Oft sind es Kleinigkeiten und Details, die große Wirkung und bessere Ergebnisse erzielen. **ErfolgsCampus** Coaches unterstützen Sie, z.B. bei folgenden Anliegen:

- Blockaden lösen – bei bestimmten Kunden oder Anlässen.
- Formtief im Verkauf schnell überwinden.
- Neue Motivation im Key-Account-Management.
- Wieder mehr Freude am Führen.
- Neu im Job als Führungskraft oder im Key-Account-Management.

Haben Sie es gewusst?
Laut einer Umfrage der Lebensmittel Zeitung hat fast die Hälfte der Verkäufer Angst vor den Jahresgesprächen im Handel.
Auch hier hilft Coaching.

ErfolgsCampus

Inhouse- und Zusatzprogramme

Sie können oder wollen nicht an einem offenen Training teilnehmen?

Ihre Anforderungen sind sehr speziell und Sie wünschen eine individuell darauf zugeschnittene Lösung?

Sie wollen das Training an einem ganz bestimmten Ort oder zu einer ganz bestimmten Zeit durchführen, zum Beispiel integriert in eine KAM-Tagung oder für Ihre Mannschaft im Ausland?

Sie erhalten unsere Trainings und Vorträge auch als speziell für Sie zugeschnittene Inhouse-Lösung.

Individualisieren Sie Ihre Verhandlungsleistung.

Wahre Höchstleistung folgt den höchsten Ansprüchen: Jenen, die man an sich selbst stellt. **ErfolgsCampus** ermöglicht es Ihnen, diese Ansprüche zu verwirklichen.

Auf den folgenden Seiten finden Sie eine Reihe von Bausteinen, mit denen Sie Ihren persönlichen Verhandlungserfolg ganz gezielt steigern können.

Von der Beratung zur Preisgestaltung oder der Simulation Ihrer wichtigen Verhandlungsführung über das Einzel- und Teamcoaching bei großen Herausforderungen bis hin zum Ausmerzen von ungünstigen Angewohnheiten: **ErfolgsCampus** bringt Sie garantiert, einen entscheidenden Schritt weiter.

Wählen Sie Ihre individuellen Bausteine und sorgen Sie für echte Exzellenz in Verhandlung und persönlicher Wirkung.

ErfolgCampus

Individuelle Beratung

Alle unsere Berater sind erfolgreiche Experten auf ihrem Gebiet und gestandene Praktiker mit langjähriger Berufserfahrung.

Das werden Sie erkennen an hohem Fachwissen, pragmatischem Vorgehen, maßgeschneiderten Lösungen speziell für Ihr Unternehmen und großem Erfahrungsschatz.
Neben theoretischen Auswertungen erhalten Sie also immer auch jede Menge Praxis- und Umsetzungstipps. Und wenn Sie mögen, dann begleiten Sie unsere Berater auch bei der Umsetzung, helfen bei der Einführung und trainieren Ihre Mannschaft.

Beratungen können sinnvoll sein bei:

- Preiserhöhungen ohne Zugeständnisse umsetzen.
- Vertriebsorganisation effektiv und zukunftssicher aufbauen.
- Die besten Mitarbeiter finden, aufbauen und halten.
- Vergleich zu anderen Key-Account- oder Field-Sales-Organisationen (Analyse, Benchmark und Optimierung).
- Konflikte mit Kunden, Lieferanten, Partnern und Mitarbeitern schnell und dauerhaft lösen.
- Ziele mittels Neuro-Verhandlung erreichen.
- Produkte und Preise optimal im Marktumfeld positionieren.
- Preise und Konditionen erfolgreich folden und Netto-Preise anpassen.
- Umsätze und Marktanteile erhöhen, Gewinne und Erträge steigern.

Übrigens:

Am liebsten lassen wir uns an den Früchten unserer Arbeit messen – mit einem erfolgsabhängigen Honorar. Dabei bestimmen nur Sie die Höhe des Erfolgsanteils (bis hin zu 100 %) und die Parameter, an denen Sie den Erfolg – und letztlich uns – messen.

Das bedeutet für Sie eine 100 % Zufriedenheitsgarantie: Sollten Sie mit unseren Ergebnissen nicht zufrieden sein, dann bezahlen Sie auch nicht. Doch das ist bisher noch nie passiert!

ErfolgsCampus

Vorträge

Gerd Ortner, Geschäftsführer,
Bundesvorstand der Wirtschaftssenioren Deutschland.

„Der Vortrag von Kurt-Georg Scheible war hervorragend. Der Abend war sehr gelungen und das Feedback unserer Gäste war sehr positiv."

P&G prestige

ErfolgsCampus
Königstraße 10c

70173 Stuttgart

03.11.2011

Vielen Dank an Scheible & Scheible für den begeisternden Keynote-Vortrag an unserem Quarterly Meeting.

Witzig, unterhaltsam und höchst informativ haben Sie in Ihrer einzigartigen Mischung aus Theorie und Praxis für uns ganz neue Perspektiven eröffnet und unsere Mitarbeiter in einer für uns sehr wichtigen Phase neu motiviert. Vielen Dank für die gelungene Veranstaltung und Ihre vielen Anregungen, die unsere Führungskräfte in gleicher Weise inspiriert und zum Nachdenken angeregt hat.

P&G Prestige Products GmbH

Christian Rahmig
Geschäftsführer

Sie suchen noch das passende Highlight für Ihre Veranstaltung mit großem Publikum?

Ganz gleich ob

- Kundenveranstaltungen
- Mitarbeitertagungen
- Firmenjubiläen
- Messen
- Präsentationen
- Podiumsdiskussionen
- Kongresse

Sie bekommen den zum Anlass und zur Zielgruppe passenden Vortrag.

Mögliche Themen könnten sein:

- **Im Kopf des Einkäufers.**
  Wie der Einkauf ständig kleinere Preise fordert – und wie Sie sich dagegen wehren.
- **Raus aus der Win-Win-Falle.**
  Mit Menschenkenntnis verhandeln um zu siegen.
- **Führen statt Managen.**
  Der Weg zur Führungspersönlichkeit in Vertrieb und Key-Account-Management.

Ihre Gäste werden begeistert sein von innovativen Methoden und fundiertem Praxiswissen, eingebettet in spannende Geschichten und motiviert ins Handeln kommen.

Scheible & Scheible
Die Erfolgsverhandler

„Der Handel braucht die Industrie mindestens genauso wie die Industrie den Handel braucht. Nur zeigt der Handel es nicht."

Klaus Scheible,
Unternehmer & Einkäufer

Hier finden Sie weitere Presseberichte.

ErfolgsCampus

Meinungen, Teilnehmerstimmen

Marian Redmann – Geschäftsführer Produzent von „1 1/2 Ritter" dem Film mit Til Schweiger:

Der hands on approach von ErfolgsCampus ist komprimiert, praxisorientiert und effektiv. Kurt-Georg Scheible vermittelt mit Spaß und Enthusiasmus kurz, prägnant und anschaulich die Basics, die mir mittlerweile im Business, bei Verkauf und in Verhandlungen und auch im privaten Sektor unentbehrlich geworden sind."

D. B., Geschäftsführerin:

Workshops und Seminare haben bei meinem vorherigen Arbeitgeber, der AUDI AG, regelmäßig stattgefunden. Selten jedoch habe ich ein derartiges Vermögen des Trainers gespürt."

Deutsche Bank AG:

Danke für das gute Seminar am Dienstag und Mittwoch. Es hat nachhaltig Eindruck hinterlassen und uns gleich gestern eine Problemlösung ermöglicht."

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

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."

Nima Bahadoran, Key Account Manager Procter & Gamble Prestige Products:

Überrascht war ich von den realistischen Fallbeispielen. Besonders gut gefiel mir die Anleitung wie man auf Taktiken reagieren sollte.
„Scheible & Scheible" sind sehr kompetent. Das Programm ist glaubhaft und praxisnah."

Führende internationale Unternehmensberatung:

Kurt-Georg Scheible wurde uns direkt von einer international tätigen Unternehmensberatung für ein großes Event in Barcelona empfohlen. Organisation, Abwicklung und Zusammenarbeit mit ihm liefen ganz hervorragend. Und das Wichtigste: Die Teilnehmer waren vom Visualisierungs-Workshop mit Kurt-Georg Scheible total begeistert."

W. F., Geschäftsführer:

Seit ich bei Personalgesprächen auf die besonderen Gesichtsmerkmale achte, habe ich keine falsche Entscheidung mehr bei Neueinstellungen und Stellenbesetzungen getroffen. Das hat uns viel Zeit, Ärger und Geld gespart. Danke."

Scheible & Scheible
Die Erfolgsverhandler

Frank Zweigle

Partner und freier Mitarbeiter
Fachgebiet: Verkauf und Marketing

Berufliche Stationen:
- Unternehmer Vertriebs- und Marketingberatung
- Unternehmer Versandhandelsgesellschaft
- Vorstandsmitglied bei der CEWE Color AG & Co. OHG
- Vertriebsgeschäftsführer bei der CEWE Color AG & Co. OHG
- Vertrieb Axel Springer AG
- Vertrieb beim Jahreszeiten-Verlag
- Studium Diplom-Kaufmann

und außerdem:
- Trainer und Führungscoach
- Lehrbeauftragter an der Jade-Hochschule

Jochen Schwenk

Partner und freier Mitarbeiter
Fachgebiet: Indirekter Einkauf

Berufliche Stationen:
- Gründungspartner Deutsches Institut für Mittelstand, Ulm
- Unternehmer mehrerer Handelsgesellschaften
- Einkäufer bei Johnson & Johnson, Hamburg MBA
- Studium Dipl. Wirtschaftsübersetzer
- Studium Dipl. Betriebswirt

und außerdem:
- Buchautor „Chancen und Risiken des Global Sourcing"
- Buchautor „Chancen und Risiken des viralen Marketing"

Ute Märker

Partnerin und freie Mitarbeiterin
Fachgebiet: Stil und Wirkung

Berufliche Stationen:
- Unternehmerin der Akademie faceit für Visagistin und Make-Up-Artist, Essen
- Ausbildung zur Farb- und Stilberaterin
- Maskenbildnerin bei Musical „Joseph", Essen
- Maskenbildnerin bei Starlight Express, Bochum
- Ausbildungen zur Visagistin, zum Make-Up-Artist und zur Hairstylistin

und außerdem:
- „Schönermacherin" in der ZDF-Sendung „Volle Kanne" vor der Kamera

Kurt-Georg Scheible

Unternehmer | Berater
Fachgebiet: Verhandeln als Unternehmer

Berufliche Stationen:
- Unternehmer Handels- und Beratungsgesellschaft
- Geschäftsführender Gesellschafter Windkraftanlagen
- Geschäftsführender Gesellschafter Papiergroßhandlung
- Verkaufsleiter im Maschinenbau
- Verkaufsleiter bei Automobilzulieferer
- Studium Dipl. Wirtschaftsingenieur
- Bankkaufmann

und außerdem:
- Systemischer Trainer und Coach sowie Business-Trainer und -Coach
- Konfliktmoderator und -mediator
- Ausbildungsleiter zum Unternehmer-Coach
- Buchautor „Menschenkenntnis" und „Verkauf & Marketing 1"

Klaus Scheible

Unternehmer | Berater
Fachgebiet: Einkauf

Berufliche Stationen:
- Unternehmer Versandhandelsgesellschaft
- Geschäftsführer für Einkauf, Vertrieb und Logistik bei Coop, Kiel
- Einkaufsleiter und Prokurist bei Müller Ltd. & Co. KG, Ulm
- Studium Dipl. Betriebswirt
- Kaufmann

und außerdem:
- Business-Trainer und -Coach
- Ausbilder zum Unternehmer-Coach

Referenzen

Hier finden Sie weitere Informationen.

ErfolgsCampus GmbH
Königstraße 10c
D-70173 Stuttgart
Tel. +49 (0) 711 22 25 44 78
info@erfolgscampus.de
www.erfolgscampus.de