

Erfolg **S**ampus

Beratung in Vertrieb und Verhandlung



Scheible & Scheible
Die Erfolgsverhandler®



ErfolgCampus®

Über uns

ErfolgsCampus® wurde 2002 von Kurt-Georg Scheible gegründet, einem Unternehmer aus dem Raum Stuttgart. Im Pflichtenheft stand schon damals, innerhalb kürzester Zeit den maximalen Erfolg 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.



Beratung in Vertrieb und Verhandlung



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 unsere Berater Sie auch bei der Umsetzung, helfen bei der Einführung und trainieren Ihre Mannschaft.

Strategien und Projekte bei denen wir beraten haben:

- Preiserhöhungen ohne Zugeständnisse umsetzen
- Mehr Effizienz und Effektivität im Vertrieb
- Personalauswahl und -entwicklung
- Konflikte mit wichtigen Kunden lösen
- Neue Preis- und Konditionssysteme ausarbeiten und im Markt umsetzen
- Auslastung beim Kunden rückgängig machen
- Preise und Konditionen erfolgreich folden und Netto-Preise anpassen
- Wachstum durch Verhandeln - Umsätze und Marktanteile erhöhen, Gewinne und Erträge steigern
- Mentoring und Coaching von Führungskräften



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!

Ihr Beratungspaket



Anlässe, die eine Beratung sinnvoll machen gibt es viele. Doch wie können Sie sicher sein, dass

1. Ihr Anlass für eine Beratung taugt?
2. Sie eine gute und zufriedenstellende Lösung bekommen?
3. Erfolgscampus® die richtige Beratung für Sie ist?

Nun, Sie werden es spüren. An dem guten Gefühl, den richtigen Partner für genau Ihr Anliegen zu haben. Deshalb ist es uns von Erfolgscampus® besonders wichtig, dass Sie sich ein gutes und umfassendes Bild machen können, um dann in Ruhe entscheiden zu können.

Deshalb ist in allen unseren Beratungspaketen ein kostenloses Telefonat zur Beschreibung und Klärung Ihres Anliegens **und** ein ausführliches Erstgespräch vor Auftragsvergabe – ebenfalls kostenlos und unverbindlich – für uns selbstverständlich.

Im Telefonat klären wir vorab, ob wir für Ihr Anliegen die richtigen Ansprechpartner sind, und falls nicht, empfehlen wir Ihnen gerne kompetente Kollegen. Im Erstgespräch legen wir dann schon los – immer noch kostenlos und unverbindlich.

Hier schildern Sie uns Ihr Anliegen und wir geben erste Tipps und Lösungsansätze. Sie bekommen dadurch ein untrügliches Gefühl ob es „zwischen uns passt“

– bevor Sie uns den Auftrag geben. Für ein Höchstmaß an Sicherheit.

Leistungsumfang	Paket M	Paket L	Paket XL	Paket XXL
Beratungszeitraum in Monaten	3	6	9	12
Kostenlos und unverbindlich: Ausführliches Briefing und Klärung des Anliegens. Telefonisch vor Auftragserteilung.	✓	✓	✓	✓
Kostenlos und unverbindliches Erstgespräch vor Auftragserteilung im Büro von Erfolgscampus® in Stuttgart.	1	1	1	1
Persönliches Treffen zur Auftragsklärung, Zielvereinbarung und für Briefing nach Auftragserteilung im Büro von Erfolgscampus® in Stuttgart.	-	-	1	1
Anzahl Treffen im Büro von Erfolgscampus® in Stuttgart. während des Beratungszeitraums	3	8	14	19
zusätzliche Anzahl der Treffen bei Ihnen vor Ort!	-	-	1	2
Zeitdauer je Treffen in Minuten	120	120	120	120
Fotoprotokoll aller Sessions	✓	✓	✓	✓
Ausführlicher Abschlussbericht	✓	✓	✓	✓
Persönliches Abschlussgespräch am Ende des Beratungszeitraums im Büro von Erfolgscampus® in Stuttgart.	-	-	1	1
Persönliche Treffen insgesamt:	4	9	18	24

Leistungsumfang	Paket M	Paket L	Paket XL	Paket XXL
Telefonhotline während des Beratungszeitraums	-	-	✓	✓
Telefontermine während des Beratungszeitraums	3	12	18	24
Dauer je Telefontermin in Minuten	30	45	60	60
Gesamtanzahl Beratungen, auch telefonisch	7	21	36	48
Kostenloses Parken bei den Präsenzterminen im Büro von ErfolgsCampus® in Stuttgart.	-	-	✓	✓
Gutschein für kostenlosen Potentialtest der KAM-Mannschaft inklusive Auswertung "Teamanalyse"	-	✓	✓	✓
Gutschein für kostenlose Auswertung jedes einzelnen KAM "Einzelanalyse"	-	-	-	✓
„Managermagazin“ oder „Impulse“ während des Beratungszeitraums	-	-	✓	✓
Early-Check-In – Termine für Folge Monat schon am Vorabend = 12 Std vorher	-	-	✓	✓
500 € Gutschein für ein Training Ihrer Wahl ²	-	-	1	2
500 € Gutschein für ein 2-Tages-Training "Im Kopf des Einkäufers®" ²	-	1	1	1
Gutschein für Power-Workshop "Im Kopf des Einkäufers®" im Wert von 299 Euro ²	1	2	3	4
Beratungszeitraum in Monaten	3	6	9	12
Monatliche Investition	2.500	3.600	3.300	3.000

Alle Beträge in Euro zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer

¹ für Treffen bei Ihnen vor Ort fallen zusätzliche Kosten für Reisen gemäß unserer Reisekostentabellen an, ² für die Teilnahme an offenen Trainings fallen zusätzliche Tagungspauschalen der Hotels an.

Das dürfen Sie erwarten - Ihre Vorteile mit uns

- **Fundierte Branchenkenntnisse – Sie haben Gesprächspartner, die wissen wovon sie – und Sie – reden**
- **10 Jahre ErfolgsCampus® – Sie haben die Sicherheit erprobter und in der Praxis umsetzbarer Lösungen.**
- **Hohe Zahl zufriedener Kunden – Sie haben gut gewählt und sind in bester Gesellschaft.**
- **Erfahrung in Unternehmensfunktion – Sie haben die spezifischen Anforderungen, wir die Spezialisten aus der Praxis.**
- **Höhere, meßbare Wertbeiträge – Beratung muss sich in erster Linie für Sie lohnen. Wir lassen uns und unser Honorar daran messen.**



Sie haben Fragen oder sind noch unsicher, welches das richtige Paket für Sie ist?

Rufen Sie uns an oder schreiben Sie eine E-Mail, wir helfen Ihnen gern bei der Auswahl. Gemeinsam finden wir schnell und zuverlässig das passende Beratungspaket für Sie.

Telefon: 0711 – 222554 78
E-Mail: info@erfolgscampus.de



ErfolgCampus®

Kurt-Georg Scheible

Unternehmer | Berater
Fachgebiet: Verhandeln als Unternehmer

Berufliche Stationen:

- Geschäftsführender Gesellschafter ErfolgsCampus GmbH
- Unternehmer Handel und Beratung
- Geschäftsführender Gesellschafter Windkraftanlagen und Papiergroßhandlung
- Verkaufsleiter Maschinenbau und Automotive
- Studium Dipl. Wirtschaftsingenieur
- Bankkaufmann

und außerdem:

- Systemischer Trainer und Coach sowie Business-Trainer und -Coach
- Konfliktmoderator und -mediator
- Ausbildungsleiter zum Unternehmer-Coach
- Buch- und Fachautor

Klaus Scheible

Unternehmer | Berater
Fachgebiet: Einkauf

Berufliche Stationen:

- Geschäftsführender Gesellschafter ErfolgsCampus GmbH
- 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

Dietmar Hugo, Nestlé AG:



"Scheible & Scheible" ist ein sehr gutes Team in Verbindung von Theorie und Praxis, ihre fachliche Kompetenz ist herausragend."



ErfolgsCampus
Königstraße 10c
70173 Stuttgart

Liebe Herren Scheible,

07.11.2012

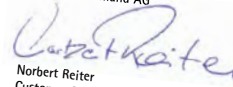
war klasse mit Ihnen, ein super Kick-off für die spannenden Zeiten, die jetzt wieder auf uns zukommen

Gerade die neuen Mitarbeiter (aber auch die erfahrenen) haben alle etwas Neues mitgenommen.

Ihre Praxisnähe, Erfahrung und Überzeugungskraft haben uns begeistert und die Teilnehmer motiviert, die Lösungen sofort selbst in der Praxis auszuprobieren. Und es funktioniert tatsächlich. Speziell das Thema „Angenommen“ kommt sehr gut an – wir haben dies nun schon mehrfach erfolgreich eingesetzt, vielen Dank dafür!

Mit freundlichen Grüßen

Nestlé Deutschland AG


Norbert Reiter
Customer Sales Director



Kontaktformular

Wir haben Interesse an einem kostenlosen und unverbindlichen Telefongespräch zur Klärung des Anliegens.
Bitte nehmen Sie Kontakt mit mir auf und lassen Sie mir weitere Informationen zukommen

zu folgenden Themen:

- Der Key-Account-Manager als Verhandler
- Power-Training für Verhandlungsprofis
- Im Kopf des Einkäufers® **TOP-Thema!**
- Verhandeln als Spielertrainer
- Verhandeln oder Nicht-Verhandeln
- Facetelling für Verhandler
- Körpersprache für Verhandler
- Mentaltraining für Verhandler
- Stilberatung für Verhandler

Firma

Vorname

Name

Position

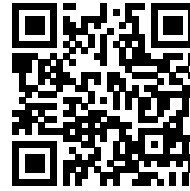
Straße

PLZ, Ort

Telefon

E-Mail

per Internet: www.erfolgscampus.de
per E-Mail: info@erfolgscampus.de
per Fax: 0700 33441111
per Post: ErfolgsCampus GmbH
Königstraße 10c
70173 Stuttgart
oder per Telefon: 0711 222 544 78



Hier finden Sie weitere Informationen.

ErfolgScampus®

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

Referenzen

