



## Gut vorbereitet auf die Jahresgespräche?

Sehr geehrter Erfolgsverhandler,

am 11. und 12. September 2018 findet das letzte offene Topseller-Training "Im Kopf des Einkäufers® 1" - Wie der Einkauf ständig kleinere Preise fordert und wie Sie sich dagegen wehren - vor der anstehenden Jahresgesprächrunde in Stuttgart statt. Sie können dabei sein und dafür sorgen, dass Sie in Ihren Verhandlungen mit dem Handel das Maximale für sich und Ihr Unternehmen herausholen.

Das Tollste ist: Wir haben noch Restplätze und wollen diese zum Restplatzpreis von 1.645 Euro anbieten. Das heißt: **Sie sparen 50% oder 1.645 Euro** und können den Vorteil sofort bei den anstehenden Verhandlungen einsetzen.

Lesen Sie hier noch einmal, was Sie in diesem Training lernen werden:

- Die Vorgehensweisen der Handels-Einkäufer – und die wirkungsvollsten Abwehrstrategien.
- Die Tricks, um erfolgreich Druck aufzubauen und warum Sie äußerlich darauf reagieren und innerlich ganz gelassen bleiben müssen.
- Was wirklich hinter den Strategien der Einkäufer steckt – und wie Sie davon profitieren können.
- Was Einkäufer lieben, was sie hassen – und was Sie zur Nummer 1 macht.
- Menschenkenntnis für Verhandler: Gesprächspartner sofort richtig einschätzen.
- Persönlichkeit und Menschenbild des Erfolgsverhandlers.

Zusätzlich zu zahlreichen Impulsen und unbezahlbaren Insights eines ehemaligen Chefeinkäufers aus dem Handel erhalten Sie auch Gelegenheit für Ihre persönlichen Fragen.

Also, jetzt einfach [klicken](#), anmelden und im Feld Begleitperson 3 „Restplätze“ vermerken, und am 11. September 2018 in Stuttgart live dabei sein.

In diesem Sinne viel Glück mit Ihrem Projekt „Jahresgespräch“ und allzeit erfolgreiche Verhandlungen

Ihre  
Kurt-Georg & Klaus Scheible

### Unsere nächsten Termine in 2018:

11. - 12.09.2018 - [Im Kopf des Einkäufers@1](#) – Stuttgart – [Mehr Informationen](#)  
13. - 14.09.2018 - [Im Kopf des Einkäufers@2](#) – 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](http://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](mailto:info@erfolgscampus.de) • [www.erfolgscampus.de](http://www.erfolgscampus.de)  
Sitz in Göppingen • AG Ulm HRB 533954 • Geschäftsführer: Kurt-Georg Scheible, Klaus Scheible

