



Brechen Sie die Regeln der Branche! Nicht besser machen, sondern anders!

Sehr geehrter Erfolgsverhandler,

wir werden öfter gefragt: „Was ist wichtiger, Branchenwissen oder Berufserfahrung?“ und dann geht es uns so wie dem Piloten der gefragt wird: „Welche Tragfläche ist wichtiger, die linke oder die rechte?“. Um dennoch eine Antwort zu geben, bemühen wir gerne einen Slogan aus der Autowelt: **Power is nothing without Control.**

Für uns ist dabei das Branchenwissen die Power und mit Ihrer Berufserfahrung kontrollieren Sie den gezielten Einsatz ihrer geballten Kraft. Mit dabei sind dann noch Faktoren wie Markenstärke, Konjunktur, Marktumfeld, Innovationen und die ständige Optimierung der Prozesse. Auf diese Punkte wird extrem viel Augenmerk gelegt und zugegeben, das sind auch alles wichtige Erfolgsfaktoren vor, während und nach Verhandlungen mit dem Handel.

Doch regelmäßig wird dabei ein ganz wesentlicher Hebel faktor übersehen, mit dem Sie Ihrem Erfolg nochmals einen deutlichen Hebel geben können. Ganz gleich in welcher Branche Sie sind, mit wem Sie verhandeln und was Sie machen, mit diesem Hebel faktor erreichen Sie einfach mehr.

Konkret geht es darum: **Brechen Sie die Regeln der Branche! Nicht besser machen, sondern anders!**

Die gute Nachricht, Sie müssen gar nicht so vieles Neu machen, nur anders. Hören Sie auf, immer alles besser machen zu wollen. Machen Sie es anders! Und zwar anders als bisher und anders als alle anderen.

Das ist zwar ganz einfach, jedoch keineswegs leicht. Vor allem dann, wenn zum Wissen auch noch jede Menge Erfahrung kommt. Denn an diesem Punkt steht uns die Erfahrung häufig mit den Worten „Das haben wir ja noch nie so gemacht“ regelrecht im Weg.

Um es ganz klar zu sagen: Um andere Ergebnisse zu erzielen, müssen Sie Dinge anders machen. Je früher und drastischer umso besser. Dazu gehört auch, dass Sie ungeschriebene Regeln der Branche und der Handelsunternehmen brechen.

Die nächste Gelegenheit zu erfahren, was Sie in Zukunft anders machen können bei Ihren Kunden haben Sie am 15. Februar beim 3-stündigen Power-Workshop oder am 07. - 08. Mai beim Verhandlungstraining „Im Kopf des Einkäufer®1“. An zwei Tagen blicken Sie in den Kopf des Einkäufers, lernen seine Regeln und Verhandlungstaktiken kennen, durchschauen den Zweck und lernen geschickte Abwehrmaßnahmen.

Am Ende werden Sie nicht der sein, der Sie am Anfang waren. Sie werden in entscheidenden Verhandlungssituationen anders reagieren und dadurch ganz einfach andere Ergebnisse erzielen, wobei anders an der Stelle besser bedeutet.

Kurz gesagt: **Brechen Sie die Regeln der Branche! Nicht besser machen, sondern anders!**

Bei unserer nächsten Veranstaltungen „**Power-Workshop**“ am 15. Februar von 11 - 15 Uhr gibt es noch freie Plätze zu Last-Minute-Konditionen. Da liegt Ihr Invest für den „Power-Workshop“ statt bei 99 Euro pro Ticket nur bei 49 Euro.

Mit diesen Links finden Sie mehr Informationen und Anmeldemöglichkeiten

<http://erfolgscampus.de/events/power-workshop/>
<http://erfolgscampus.de/events/im-kopf-des-einkaeufers1/>

Wir freuen uns auf Sie!

Viele Grüße und bis bald in Stuttgart
Ihre
Kurt-Georg & Klaus Scheible

Unsere nächsten Termine in 2019:

15. Februar 2019 - [Power-Workshop](#) – Stuttgart
07. - 08. Mai 2019 - [Im Kopf des Einkäufers®1](#) – Stuttgart
09. - 10. Mai 2019 - [Im Kopf des Einkäufers®2](#) – Stuttgart

[Alle Termine 2019...](#)

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

