

Erfolgreich Verhandeln: Im Kopf des Einkäufers

In Verhandlungen siegen mit den Strategien der Erfolgsverhandler Scheible & Scheible

Stuttgart, 06. Juni 2011 - Die Brüder Kurt-Georg und Klaus Scheible sind in spezieller Mission unterwegs. In ihren Programmen kombinieren sie ihre langjährigen Erfahrungen aus den Bereichen Einkauf und Vertrieb und machen ihren Kunden damit beide Seiten dieser gedanklich unterschiedlichen Verhandlungswelten zugänglich. Als Erfolgsverhandler Scheible & Scheible erforschen sie die Vorgänge im Kopf des Einkäufers.

Die Bereiche Einkauf und Verkauf stellen gedanklich unterschiedliche Verhandlungswelten dar. Die Denkstrukturen und Verhandlungsstrategien von Verkäufern und Einkäufern sind aufgrund der unterschiedlichen Ziele konträr. Verhandlungen mit den Einkäufern großer Unternehmen stellen für viele Verkäufer eine spezielle Herausforderung dar. Sie knicken daher oft viel zu früh im Preis ein. Gemäß den Erfolgsverhaltern Kurt-Georg Scheible <http://www.erfolgscampus.de/> und Klaus Scheible ist das vermeidbar. Sie bringen Verkäufern auf der einen Seite nahe, was in den Köpfen der Einkäufer vor sich geht und wie diese ticken. Auf der anderen Seite trainieren Sie die Kunst des aufs Siegen ausgerichteten Verhandeln.

„Wenn Verkäufer von Einkäufern sehr kurzfristig zu einem Termin gebeten werden wissen sie: Jetzt wird es eng. Es liegt dem Einkäufer ein günstigeres Angebot vor. In dieser Situation ist es äußerst wichtig, die Vorgehensweisen und Praktiken der Handels-Einkäufer zu kennen.“, sagt der Einkaufsexperte Klaus Scheible. „Ich kenne diese brisanten Situationen aus meiner langjährigen Praxis als Einkaufsleiter im Konsumgüterbereich genau. Nur die Verkäufer, die die gängigen Strategien zum Druckaufbau und die Bluffs für Preissenkungen kennen, die wissen, was wann in den Köpfen der Einkäufer vor sich geht, werden langfristig ihre Preise und Margen verteidigen können. Unsere Programme vermitteln dieses Wissen aus der Praxis für die Praxis auf eine bisher noch nie da gewesene Weise.“, so Klaus Scheible weiter.

Die Erfolgsverhandler kommen in beruflicher Hinsicht aus zwei völlig unterschiedlichen Welten. Kurt-Georg Scheible ist auf der einen Seite erfolgreicher Unternehmer, Berater und ein erfahrener, leidenschaftlicher Verhandlungsexperte. Er bereitet Unternehmen nicht nur auf ihre Verhandlungen vor, er begleitet sie bis mit an den Verhandlungstisch Auf der anderen Seite ist er Redner, Trainer und Coach zu den Themen Verhandeln, Konfliktmanagement und Führen.

Zugute kommt ihm dabei seine gute Menschenkenntnis. So analysiert er mit Facetelling Menschen allein durch das Lesen der Gesichtszüge und schätzt sie zielsicher ein. Sein Bruder Klaus Scheible ist seit mehr als 20 Jahren als Einkäufer und Einkaufsleiter tätig. Er kennt alle Facetten der Einkaufsverhandlung und die Vorgehensweisen und Strategien der Einkäufer auf operativer wie auf Managementebene. Diese geballte Erfahrung aus gelebter Verhandlungspraxis, erfolgreichem Unternehmertum, Menschenkenntnis und dem speziellen Hintergrundwissen des versierten Einkaufsexperten machen das Konzept der Erfolgsverhandler Scheible & Scheible so außergewöhnlich.

„Wir sind von der Begeisterung und Akzeptanz, mit der unsere Programme zum kombinierten Wissen von Ein- und Verkaufsstrategien in den Unternehmen angenommen

werden, überwältigt.“, so Erfolgsverhandler Kurt-Georg Scheible. „Mit der Kombination der Expertise im Einkauf meines Bruders und meiner praktischen Erfahrung aus zahlreichen selbst erlebten brisanten Verhandlungssituationen haben wir mit Scheible & Scheible ein neues, fast revolutionäres Programm mit sehr großem praktischen Nutzen für alle Unternehmen und Verkäufer geschaffen.“

Im Kopf des Einkäufers zu sein ist möglich. Die Erfolgsverhandler Scheible & Scheible machen es vor.

Weiterführende Links:

<http://www.erfolgscampus.de/>

http://www.erfolgscampus.de/Im_Kopf_des_Einkaeufers.htm

Erfolgsverhandler Scheible & Scheible

Kurt-Georg Scheible, Professional Mitglied der German Speakers Association, GSA, Autor und Dozent an internationalen Business-Schools, schlägt die Brücke zwischen zwei Welten. Der gelernte Bankkaufmann und Dipl. Wirtschaftsingenieur ist seit über 25 Jahren aktiver Unternehmer aus Leidenschaft. Er verfügt über Erfahrungen in der Automobilbranche, im Maschinenbau und im Großhandel. Seine eigenen Unternehmen führt er mit den von ihm selbst entwickelten Grundsätzen für Unternehmer 2.0. Deshalb liegt ihm die Förderung der Unternehmer im Mittelstand besonders am Herzen. Gleichzeitig ist Georg-Kurt Scheible erfolgreicher Redner, Trainer, Coach und Berater für Verhandeln in Führung und Verkauf, angewandte Menschenkenntnis und Konfliktmanagement. Zusammen mit seinem Bruder, dem Einkaufsexperten Klaus Scheible hat er mit der Marke Scheible & Scheible das Verhandlungsprogramm "Im Kopf des Einkäufers" geschaffen. Die beiden leben im unternehmerischen Alltag authentisch vor, was sie in ihren praxisnahen Vorträgen, Managementprogrammen und Beratungen nahebringen. www.erfolgscampus.de

