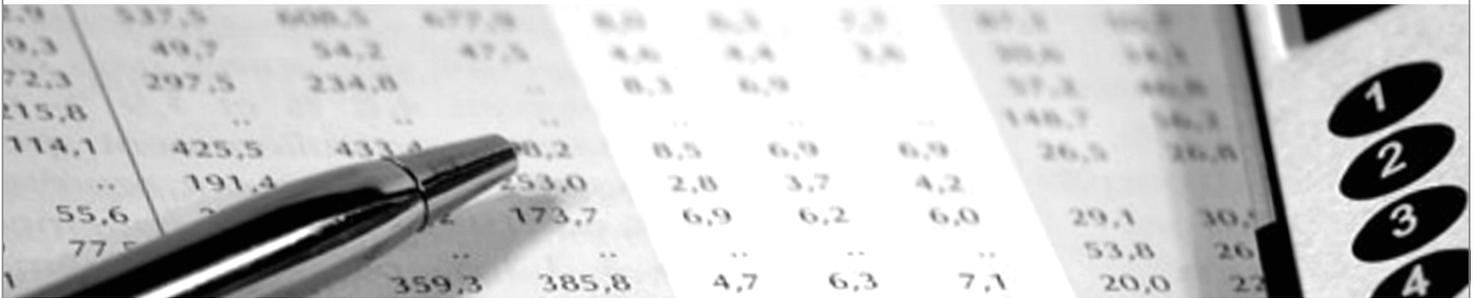


2 Tage Inhouse-Workshop "Vorbereitung Jahresgespräche"
Komplett neue Ansatzpunkte für bessere Verhandlungs-Ergebnisse

Verhandlungserfolg ist kein Zufall...



...sondern das Ergebnis richtiger interner Vorbereitung!



Erfahren Sie in einem zweitägigen Intensiv-Workshop „Vorbereitung Jahresgespräche“ wie Sie...

- ✓ sich richtig vorbereiten, um damit in der Verhandlung zu punkten
- ✓ überzogene Forderungen des Handels auf ein realistisches Maß bringen
- ✓ sachbezogen verhandeln, statt um Konditionen zu feilschen
- ✓ Kennzahlen und Hebel wirksam einsetzen
- ✓ bewährte Lösungen aus der Praxis auf Ihr Geschäft übertragen
- ✓ eine Argumentation auf Basis gemeinsamer Interessen aufbauen
- ✓ mit einem speziell entwickelten IT-Tool in der Analyse besser werden
- ✓ sich die Denkweise des Einkäufers zum Vorteil machen
- ✓ externe Informationen gezielt zu Ihrem Erfolg nutzen
- ✓ im Workshop die eigene Routine überprüfen, um dort besser zu werden, wo dies möglich ist

...besser verhandeln und Ihre Ziele erreichen!

**Erfolgreich verhandeln ist machbar!
Trotz scheinbar ungleicher
Machtverhältnisse!**

Ihr Trainer:

Thomas Leutz
Diplom Betriebswirt
Geschäftsführer TLMC GmbH
Profi für Vertriebscontrolling
und Vorbereitung von
Jahresgesprächen



Der Workshop: Themenstellung und Programm

Worum geht es?

Viele Produzenten gehen unzureichend vorbereitet in die Jahresgespräche.

Die Analyse wichtiger Fakten kommt häufig viel zu kurz. Positive Effekte aus Kundensicht sind nicht transparent. Statt auf Basis gemeinsamer Interessen zu verhandeln wird um Konditionen und WKZ gefeilscht.

Solche **Defizite in der Vorbereitung verhindern ein erfolgreiches Jahresgespräch** und führen dazu, dass sich durch höhere Konditionen und WKZ die Ertragslage vieler Lieferanten in den letzten Jahren dramatisch verschlechtert hat.

Was bietet Ihnen der Workshop?

Der Workshop bietet Ihnen die Chance, bessere Verhandlungs-Ergebnisse zu erzielen.

- ✓ 2/3 des Verhandlungserfolgs hängen von der richtigen Vorbereitung ab. Sie erfahren, wie die richtige Vorbereitung aussieht.
- ✓ Sie erhalten eine Vielzahl bewährter Lösungen aus der Praxis die funktionieren und die sich auf Ihr Geschäft übertragen lassen.
- ✓ Das IT-Tool „Vorbereitung Jahresgespräche“ reduziert die Komplexität maßgeblich. Sie kommen schneller auf den Punkt und setzen den richtigen Hebel gezielt an.

Ihr Trainer

Thomas Leutz, Geschäftsführer der TLMC GmbH, war über 16 Jahre in leitenden Funktionen im Marketing- und Vertriebscontrolling bei bekannten Markenartiklern tätig.

Seit 2005 berät TLMC Lebensmittelproduzenten mit folgenden Schwerpunkten:

- ✓ Optimierung der Vertriebsprozesse
- ✓ Performance Management
- ✓ Entwicklung kundenspezifischer IT-Lösungen
- ✓ Durchführung von Sales Trainings

**Kostenfrei für Sie mit dabei:
Das neue Softwaretool
in der Version 11.01
„Vorbereitung Jahresgespräche“**

Ihre Vorteile:

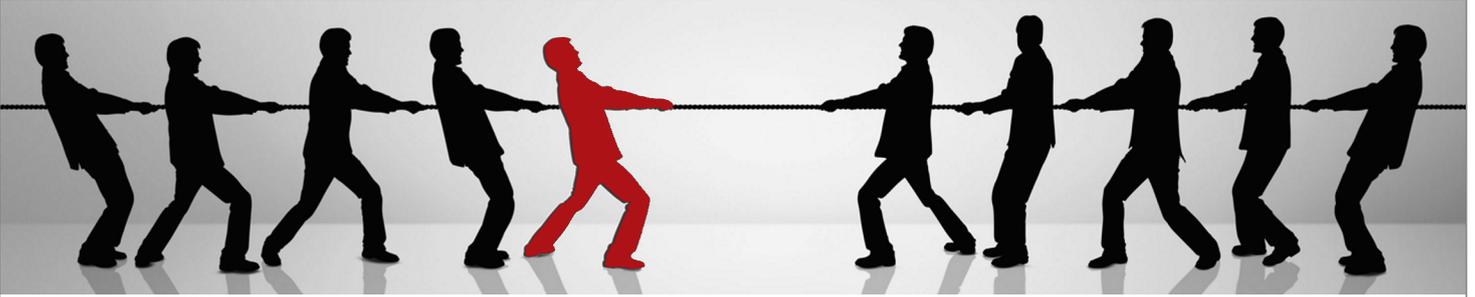
- ✓ Einheitliche Vorbereitung aller Jahresgespräche
- ✓ Zahlenfriedhöfe werden transparent
- ✓ Zeitaufwand in der Vorbereitung wird reduziert
- ✓ Enthält alle Elemente der Kunden-Erfolgsrechnung vom Volumen bis zum Deckungsbeitrag
- ✓ Analysen sind standardisiert
- ✓ Handelskennzahlen sind komplett enthalten
- ✓ Ideales Tool zur Simulation verschiedener Varianten

10 Top-Funktionen im Überblick:

- 1. Flexible Nutzung des Tools auf Basis Ihrer Geschäftsstruktur.**
- 2. Hochrechnung, Planung und Jahresgespräch sind kompakt in einem Tool enthalten.**
- 3. Ganz einfache, standardisierte Datenerfassung.**
- 4. Erfolgsfaktoren werden transparent und sind quantifizierbar.**
- 5. Rabatt- und Leistungsquote zeigen Stärken und Schwächen Ihrer Konditions- und WKZ-Matrix!**
- 6. Analysen kommen auf den Punkt!**
- 7. Chancen und Risiken sind frühzeitig erkennbar.**
- 8. Ergebnisse zeigen alle Stufen der Wertschöpfung.**
- 9. Perfekte Abstimmung einer Win-win-Situation.**
- 10. Unterstützung des internen Ablaufs im gesamten Prozess der Vorbereitung.**

Erreichen Sie ab sofort bei Verhandlungen Ihre Ziele!

Der Workshop: Themenstellung und Programm



Richtige Vorbereitung schafft Überlegenheit!

■ Einführung in die Thematik

- ✓ Erkennen Sie Ihr Verhandlungsproblem.
- ✓ Warum „Feilschen“ um Konditionen und WKZ zu unklugen Entscheidungen führt?
- ✓ Warum es Sinn macht, den Verhandlungsspielraum zu vergrößern?
- ✓ Die wichtigsten Methoden und Strategien: So verhandeln Sie besser!

■ Standardisierter Leitfaden für Ihre Datenerfassung und -Analyse

- ✓ Wie Sie in Ihrer Vorbereitung effizienter werden?
- ✓ So machen Sie Chancen und Risiken transparent!
- ✓ Auf die richtige Konditionsstruktur und WKZ-Verteilung kommt es an.
- ✓ Kundenerfolgsrechnung und Handelskennzahlen im direkten Vergleich.
- ✓ Wie Sie Ihre Verhandlungsstrategie in Einklang bringen mit den kalkulierten Ergebnissen?

■ Profitieren Sie von praxisorientierten Lösungen und übertragen Sie diese auf Ihr Geschäft

- ✓ Wie reduziere ich überzogene WKZ-Forderungen auf ein realistisches Maß?
- ✓ Wie lehne ich Forderungen nach höheren Zentralkonditionen dauerhaft ab?
- ✓ Wie bringe ich meine Wachstums-Story erfolgreich in die Verhandlung ein?
- ✓ Wie schaffe ich es, eine dringend notwendige Preiserhöhung umzusetzen?
- ✓ Wie erziele ich einen Turn Around im Ertrag, trotz ungleicher Machtverhältnisse?

■ Steigern Sie die Wirkung Ihrer Präsentation und lenken Sie damit aktiv die Verhandlung

- ✓ Analysen, die Sie zu Ihrem Vorteil gestalten.
- ✓ Durchgängige Story, die zielgerichtet Ihre Argumentation unterstützt.
- ✓ Verstärker, der nachhaltig Ihre Aussagen unterstreicht.
- ✓ Ziele auf Basis gemeinsamer Interessen wie Wachstum und Ertrag.
- ✓ Konkrete Pläne, zur Realisierung des in Aussicht gestellten Potenzials.
- ✓ Angebot auf der Grundlage von Leistungen und Gegenleistungen.

■ Erfahren Sie, wie ein Einkäufer wirklich tickt und welche Ziele er verfolgt

- ✓ Wie stelle ich mich im Vorfeld richtig auf meinen Verhandlungspartner ein?
- ✓ Wie erfahre ich seine Ziele und seine Erwartungen?
- ✓ Wie baue ich eine Argumentation auf Basis gemeinsamer Interessen auf?
- ✓ Wie erkenne ich, in welcher WKZ-Schublade ich mich tatsächlich befinde?
- ✓ Wie ordne ich seine Drohung „...ich liste Sie aus“ richtig ein?
- ✓ Wie räume ich Hindernisse leichter aus dem Weg?

■ Die Vorbereitung eines Jahresgesprächs beginnt jetzt!

- ✓ Die richtige Vorbereitung.
- ✓ Die richtigen Maßnahmen.
- ✓ Die weitere Vorgehensweise – heute bis zum Termin des Jahresgesprächs.

Holen Sie sich die richtigen Impulse für bessere Ergebnisse!

**Angebot anfordern per Fax: 0 61 71 / 91 99 12
oder per E-Mail: leutz@tl-mc.net**

So beurteilen Teilnehmer das Training:

- ✓ Danke für die tolle Schulung und dafür, dass Sie uns die Augen geöffnet haben.
- ✓ Nach dem Workshop sieht meine Vorbereitung komplett anders aus.
- ✓ Klasse Fallbeispiele, sehr praxisnah und hilfreich für mein eigenes Geschäft.
- ✓ Unsere Sichtweise hat sich grundsätzlich geändert; das ist nun eine große Herausforderung, die uns auch große Chancen bietet.
- ✓ Jetzt lese ich die LZ mit ganz anderen Augen.

TLMC in der LZ:



- Ja**, bitte schicken Sie mir ein unverbindliches Angebot für einen

**2 Tage Inhouse-Workshop
„Vorbereitung Jahresgespräche“**

**Thomas Leutz
Management Consultants GmbH**

Heinrich-Kappus-Weg 15
D-61440 Oberursel / Taunus
Telefon: 0 61 71 / 97 86 18
Telefax: 0 61 71 / 91 99 12
Mobil 01 79 / 110 54 72
E-Mail: leutz@tl-mc.net

.....
Name
.....
Vorname
.....
Position
.....
Firma
.....
Straße, Nr.
.....
Postfach
.....
PLZ, Ort
.....
Telefon
.....
Telefax
.....
E-Mail
.....

