



FALLSTUDIE

---

# PRICING BLACKBELT PROGRAMM

---

**SCHUPPAR CONSULTING**  
Die Pricing-Profis

# FALLSTUDIE: PRICING BLACKBELT PROGRAMM

Kunde: Chemieprodukte für Automobil, Verpackung, Metall etc.



## AUFTRAG

- ▶ Umsetzung einer europaweiten Preiserhöhung
- ▶ Ziel: +2%-Punkte Deckungsbeitragssteigerung
- ▶ Systematisches Training/ Coaching der Vertriebsmitarbeiter zur Erzielung höherer Preise

## NUTZEN

- ▶ 74 „Pricing Blackbelts“ trainiert
- ▶ Ca. 600 systematisch vorbereitete Verhandlungen mit A-Kunden
- ▶ Ø Preisindex nach Verhandlungen bei Kunden: +5,6%
- ▶ Zusätzlicher EBIT: 12 Mio. €

Training von „Pricing Blackbelts“  
und Übergabe „Pricing Toolbox“

Training aller Verkäufer  
durch die Blackbelts

Durchführung der Verhandlungen  
bei den Kunden

# ÜBER SCHUPPAR CONSULTING

## **Schuppar Consulting**

ist ein Beratungsunternehmen mit Fokus auf das Thema Preismanagement. Wir helfen unseren international tätigen Kunden aus Industrie und Handel bei der Verbesserung ihrer Preis-Performance – schwerpunktmäßig in den Bereichen Vertrieb und Marketing wie auch im Einkauf.

Unseren Kunden bieten wir eine komplette Dienstleistungspalette an: Vom strategischen Management Consulting über Training und Coachingmaßnahmen bis hin zu Prozess- und Toolentwicklung. Wir unterstützen sowohl die Durchsetzung von Zielpreisen im Markt als auch die Findung von Preisen für Produkte.

## **Ihr Kontakt**

Dr. Björn Schuppar  
Tel.: +49 (211) 83 68 05 08  
[bjoern.schuppar@schuppar-consulting.com](mailto:bjoern.schuppar@schuppar-consulting.com)

Schuppar Consulting Ltd. & Co. KG  
Grünstraße 23  
40212 Düsseldorf  
[www.schuppar-consulting.com](http://www.schuppar-consulting.com)