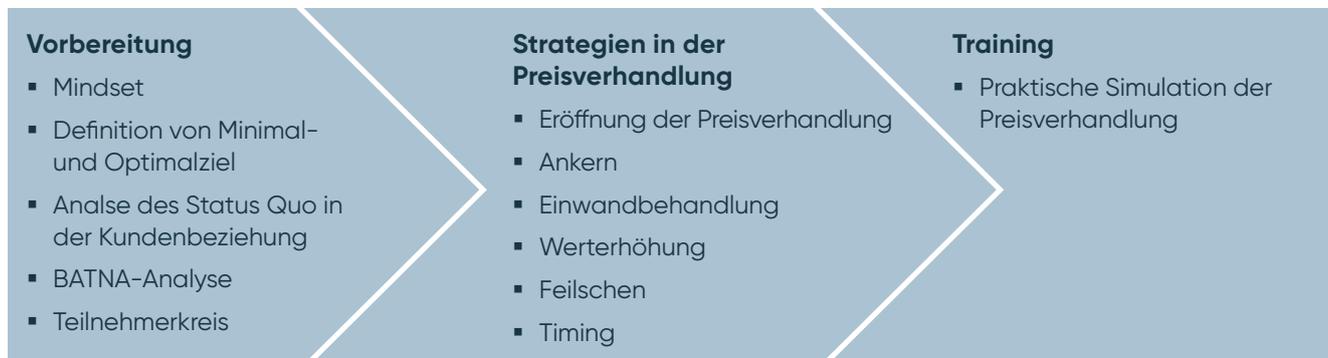


Sie möchten die Preise gegenüber Ihren Kunden erhöhen?

Unser Angebot für ein individuelles Verhandlungstraining nach dem Harvard-Konzept

In Zeiten hoher Inflationsraten hat sich die Herstellung von Gütern und die Erbringung von Dienstleistungen erheblich verteuert. Lieferanten müssen Preissteigerungen an ihre Kunden weitergeben, um zukunftsfähig zu bleiben. Bei den oft jährlich stattfindenden Preisverhandlungen sind Kunden aus Zeiten niedrigerer Inflation nur moderate Preisanpassungen gewöhnt. Forderungen nach höheren Preisanpassungen führen regelmäßig zum Streit – so wird in den Medien immer öfter von eskalierenden Lieferstreits zwischen Kunden und Lieferanten berichtet. Um als Lieferant nicht als Verlierer aus den gerade in der jetzigen Zeit so wichtigen Preisverhandlungen hervorzugehen, bedarf es einer sorgfältigen Vorbereitung.

Unsere Expert:innen der Praxisgruppe Commercial Agreements & Distribution bieten Ihnen hierfür einen **maßgeschneiderten Workshop nach dem Harvard-Konzept**, in dem wir gemeinsam mit Ihrem Vertriebsteam eine Strategie zur Preisanpassung erarbeiten und die anstehende Verhandlung mit Ihrem Kunden simulieren.



Ihr Ansprechpartner



Gerald Baumgartner

Associate, München
+49 89 21038-0
g.baumgartner@taylorwessing.com



1100+ Anwält:innen

300+ Partner:innen

29 Büros

17 Jurisdiktionen

[taylorwessing.com](https://www.taylorwessing.com)