

BUSINESS CASE

PREISVERHANDLUNG MIT AGENTUREN

AUSGANGSSITUATION

Sie verhandeln mehrfach pro Woche mit Schauspielern und Produzenten über die Gehälter und Vermittlungsprovisionen. Dabei haben Sie unter anderem folgende Herausforderung: Die Produzenten haben eine gewisse Machtsituation, da sich viele Bewerber auf einen Rolle bewerben und sie sich die Schauspieler in der Regel aussuchen können. Diese Verhandlungsmacht sind sich die Produktionsfirmen bewusst, welche Sie aktuell gekonnt ausspielen.

RECHENBEISPIEL

IST-Situation: Durchschnittliches Jahresgehalt eines Schauspielers beträgt 40.000 Euro

8% Vermittlungsprovision

3.200 Euro

Ergebnis nach dem Training "Master of Negotiation"

11 % Vermittlungsprovision

4.400 Euro

Umsatzsteigerung

+1.200 Euro

Umsatzsteigerung nach einem Jahr

Ausgehend von 50 Verhandlungen
pro Jahr a 40.000 Euro.

Verhandlungsvolumen von 2.000.000
Euro.

8% = 160.000 Euro

11% = 220.000 Euro

+3 % bessere Verhandlungsergebnisse



+60.000 Euro mehr Umsatz

**Ihre Investition in das
Verhandlungstraining
„Master of Negotiation“**

**2 Tage Training
für 1699 Euro**

Break-even: Die Investition hat sich innerhalb von zwei Verhandlungen reinvestiert.

Hinweis: Da jede Verhandlung individuell ist, kann der Verhandlungserfolg unterschiedlich ausfallen.

Faktoren die Ihren Gewinn weiter steigern.

1. Ein höherer Tagesatz der Schauspieler*innen führt zu höheren Provisionen Ihrerseits.
2. Bei Verhandlung mit Schauspielern können Sie höhere Provisionen aushandeln, dies führt zusätzlich zu einer höheren Marge.
3. Erfolgreiche Verhandlungsergebnisse ziehen populärere Schauspieler*innen an, welche höhere Jahresmargen einspielen und somit die Anzahl der zu vermittelnden Schauspieler*innen sich erhöht.

Klingt das interessant für Sie?