

Jahresgespräche im Handel: Neue Wege für die Markenartikel- und Konsumgüterindustrie (FMCG)

Intensiv-Workshop zur Vorbereitung Ihrer Verhandlungen mit Handelsunternehmen

Sie bereiten die anstehenden Jahresgespräche mit Ihren Key Accounts systematisch und umfassend vor. In diesem Workshop erarbeiten Sie einen ganzheitlichen, individuellen Key Account Plan, der Sie weg von jahrelang geübten Routinen hin zu neuen Ansätzen in der Zusammenarbeit führt und wählen die geeigneten Verhandlungsstrategien.

Der Erfolg in der praktischen Umsetzung steht dabei im Vordergrund und wird durch die eingesetzten Instrumente gesichert.

Ihr Trainer: Michael Rainer Schmidt

- Experte für die Konsumgüterbranche (FMCG/Food).
- Anwendbares Wissen durch eigenes Handeln aktiv erleben.
- Spezialist für Verhandlungsführung nach Harvard.
- Die CABS®-Methode für Wettbewerbsvorteile.



Was Sie erwartet:

+ 100% konsumgüterspezifische Inhalte

+ praxisgeprüft und speziell für Ihre Tätigkeit in Marketing und Vertrieb von Konsumgütern konzipiert

+ durch eigenes Erleben so vermittelt, dass diese bestmöglich und dauerhaft abrufbar und ohne Umwege in Ihrem beruflichen Alltag umzusetzen sind

+ Beantwortung Ihrer individuellen Fragestellungen im Workshop

Workshop-Inhalte

1. Key Account Analysen jenseits von Umsätzen

- der ganzheitliche Blickwinkel der Analyse
- Leistungen, Kompetenzen, Strukturen
- die Key Account-Wertschöpfungskette

2. Ziele für Ihr Key Account

- Identifikation von Zielen
- Definition von Zielgrößen (KPI's)

3. Der individuelle Key Account Plan

- strategische Rolle ihres Key Accounts
- Key Account-spezifische Initiativen
- Preis- und Konditionsmanagement



- Massnahmenplanung
- Das KAM-Team
- Planungs- und Zielgrössen
- Erfolgskontrolle mittels KAM-Cockpit

4. Strategische Wettbewerbsvorteile

- Key Account Management als Kernkompetenz
- Differenzierung gegenüber Wettbewerbern

5. Kundenbeziehungsmanagement

- Steuerung von Kundenbeziehungen
- Ansatzpunkte zur Differenzierung

6. Verhandlungsstrategien

- versteckte Anforderungen
- situative Anpassung
- Verbindlichkeit erreichen, Abschlüsse sichern

Lernziele

Sie sind in der Lage, die anstehenden Jahresgespräch umfassend für erfolgreiche Vereinbarungen zu nutzen. Der im Workshop erarbeitete Key Account Plan eröffnet neue Sichtweisen und dient Ihnen als ständiges Instrument zur erfolgreichen Key Account Betreuung im kommenden Jahr. Sie erreichen mehr Professionalität und Sicherheit bei den Verhandlungen.

Von diesem Workshop profitieren

Leiter Key Account Management, Group Key Account Manager, Nationale und Regionale Key Account Manager, Vertriebsleiter, Geschäftsführer, Führungskräfte die Jahresgespräche führen

Persönliche Betreuung inklusive

Nach diesem Seminar begleite ich Sie als Teilnehmer persönlich bei der Umsetzung in Ihre berufliche Praxis. Sie erhalten ein individuelles Feedback und zusätzliche Hinweise, um Ihren persönlichen Erfolg zu maximieren.

Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr für diesen Workshop beträgt pro Person 1.299,- Euro zzgl. USt.

Gruppentarife erhalten Sie auf Anfrage.

Veranstaltung: Jahresgespräche mit dem Handel

Termin: _____

Ort: _____

Teilnehmer:

Anrede: _____

Vor- / Nachname: _____

Funktion: _____

Firma: _____

Straße / Nr.: _____

PLZ / Ort: _____

eMail: _____

Telefon: _____

Bemerkungen: _____

- Hiermit buche ich das oben genannte Seminar für ____ Teilnehmer. Bitte senden Sie mir eine Buchungsbestätigung zu.
- Ich möchte dieses Seminar In House durchführen. Bitte unterbreiten Sie mir ein unverbindliches Angebot für ____ Teilnehmer.

Unterschrift _____