

Jahresgespräche 2012 für die Markenartikel- und Konsumgüterindustrie

INTENSIV-WORKSHOP ZUR VORBEREITUNG
IHRER VERHANDLUNGEN

Maximal 8 Teilnehmer
je Veranstaltung!

IHR TRAINER:

Michael Rainer Schmidt ist Diplom Betriebswirt und Diplom Consultant. Er gilt als führender Trainer, Coach und Experte für ganzheitliches Marketing- und Vertriebsmanagement in der Konsumgüterindustrie. Mehr als 20 Jahre lang hatte er Führungspositionen in Marketing und Vertrieb von namhaften Markenartikelunternehmen inne. Dabei war er für Key Account Management, Brand Management, Trade Marketing und Category Management aktiv verantwortlich. Ein Trainer und Coach aus der Praxis für die Praxis!



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
4. Planungs- und Zielgrößen
 - Erfolgskontrolle mittels KAM-Cockpit
5. Strategische Wettbewerbsvorteile
 - Key Account Management als Kernkompetenz
 - Differenzierung gegenüber Wettbewerbern
6. Kundenbeziehungsmanagement
 - Steuerung von Kundenbeziehungen
 - Ansatzpunkte zur Differenzierung
7. Verhandlungsstrategien
 - versteckte Anforderungen
 - Situative Anpassung
 - Verbindlichkeit erreichen, Abschlüsse sichern

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 NUTZEN:

Sie sind in der Lage, die Jahresgespräche 2012 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.

ZIELGRUPPE

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

IHR LEISTUNGSPAKET:

- Seminarteilnahme (9:00 Uhr bis ca.17:30 Uhr)
- Seminarunterlagen
- persönliche Teilnahmebescheinigung
- Getränke während des Seminars, zwei Kaffeepausen mit Snacks, Mittagessen inkl. Getränken

Anmeldung

Ja, ich melde mich zu unten stehendem Seminar an:

Name:

Unternehmen:

Funktion:

Adresse:

.....

Telefon:

eMail:

Datum:

Unterschrift:

Termine

2. Halbjahr 2011

- bitte ankreuzen -

6./7. September 2011 Düsseldorf

11./12. Oktober 2011 Frankfurt/M.

15./16. November 2011 Hamburg

Diese Veranstaltung kann auch in Ihrem Haus durchgeführt werden.

Gerne erstelle ich Ihnen ein auf Ihr Unternehmen zugeschnittenes Angebot.

Preis

1.299,- EURO pro Teilnehmer (zzgl. USt) inkl. Seminarunterlagen, Mittagessen, Pausensnacks und Getränke

Sicher vorbereitet zu
erfolgreichen

Vereinbarungen mit
dem Handel

-

Jahresgespräche

2012

für die Markenartikel- und
Konsumgüterindustrie

SOLIDUM  CONSULT

Solidum Consult
Zur Alten Niers 18a
41812 Erkelenz
T: 0 21 64 / 700 253
F: 0 32 12 / 120 86 38

michael.schmidt@solidum-consult.com

www.solidum-consult.com

SOLIDUM  CONSULT