

WORKSHOP
Vorbereitung und Durchführung von Konditionenverhandlungen

Dienstag, 18. September 2012, Sheraton Airport Hotel, Frankfurt am Main

Dienstag, 25. September 2012, Sheraton Airport Hotel, Frankfurt am Main

Programm

09:30 Uhr Begrüßungskaffee

10:00 Uhr Eröffnung

Referent/Trainer: Gerd Wolf, Senior Partner Rhein-Main Consulting Group

Inhalte des Workshops:

- Wie entwickelt man ein nach innen transparentes und nach außen verteidigbares Konditionen-System?
- Wie kann man bestehende („historisch gewachsene“) Handels-Verträge mittel- und langfristig in diese Struktur übertragen?
- Wie lassen sich Jahresgesprächs-Investitionen im Vorfeld simulieren?
- Welche Konditionen-Richtlinien unterstützen das Key Account Management bei den Verhandlungen?
- Welche Alternativen/Instrumente lassen sich statt reiner Konditionsverbesserungen einsetzen?
- Wie bereiten sich Einkäufer auf Jahresgespräche vor?
- Welche Messkriterien verwendet der Handel zur Beurteilung von Lieferanten?
- Welche 6 wichtigen Elemente gehören zur Planung und Vorbereitung von Jahresgesprächen?
- Welche Präsentations- und Gesprächs-Techniken sichern den Erfolg?
- Compliancegerechtes Verhalten im Vertrieb

Der Ablauf des Workshops wird inhaltlich und didaktisch durch Fallbeispiele, Lehrgespräche und Gruppenarbeit gestaltet.

Arbeitsunterlagen unterstützen den Anwendungstransfer.

Ende ca. 17:00 Uhr

Teilnahmegebühr: € 495,00 zzgl. MwSt.

Bei einer Absage erheben wir eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 50,00. Bei Stornierungen nach dem 11. bzw. 18. September 2012 und bei Nichterscheinen wird der volle Betrag fällig.