

WORKSHOP
Key Account Management I & II

1. und 2. März 2016, Steigenberger Airporthotel, Frankfurt am Main

Programm

09:30 Uhr: Begrüßungskaffee
10:00 Uhr: Eröffnung
Referent/Trainer: Gerd Wolf, Senior Partner Rhein-Main Consulting Group

Inhalte Teil I

- Rolle, Aufgaben und Schnittstellen des Key Account Managements
- Erwartungen der Kunden an den Key Account Manager
- Verstehen von Handelsstrategien und Handelskennziffern
- „Übersetzung“ von Produkteigenschaften in eine Kunden-Nutzenargumentation
- Aufbau und Struktur eines Kundenprofils und Kundendossiers
- Einsatz der Kundenbedürfnis-Hierarchie
- Perspektiven der Stärken-/Schwächen Analyse (SWOT)
- Entwicklung von Kunden-Zielen und –Strategien
- Bewertung von strategischen Optionen
- Aktives Zuhören und verstehen
- Kunden-Einwände eingrenzen und entkräften
- Aufbau einer strukturierten Kunden-Präsentation

Inhalte Teil II

- Kern-Elemente zur Vorbereitung und Durchführung von Kunden-Verhandlungen
- Unterschied zwischen Verkaufs- und Verhandlungsplanung
- Festlegung der Kunden-Investitions-Strategie
- Einsatz der „Shopping-Liste“
- Simulation von Jahresgesprächs-Investitionen
- Einkäufer-Taktiken und -Training
- Einsatz unterschiedlicher Präsentations-Techniken
- Alternative Antworten zu Handelsforderungen
- Checkliste für Kundenverhandlungen

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

Arbeitsunterlagen unterstützen den Anwendungstransfer.

Ende jeweils ca. 17:00 Uhr