

KONFLIKT- UND VERHANDLUNGSMANAGEMENT – WIN-WIN AN DEN SCHNITTSTELLEN DES MARKENMANAGEMENTS

14. April 2016 von 9:30 bis 18 Uhr

Zielkonflikte sind im Alltag eines Markenartiklers tagtäglich vorprogrammiert. Dies ist nicht zuletzt den zahlreichen Schnittstellen geschuldet: Marketing-Vertrieb, Marketing-Forecast, Marketing-Finanz, Innendienst-Außendienst, Außendienst-Handel, Marketing-Agentur etc. Dabei haben wir am Ende des Tages das gleiche Ziel: wir alle wollen mehr verkaufen und unsere Marke ausbauen. Oft verlieren wir diesen gemeinsamen Nenner aus den Augen. In diesem Seminar erhalten Sie ein Bewusstsein für typische Konflikte und Verhandlungssituationen an den Schnittstellen des Markenmanagements und Sie lernen, diese für Ihre Marke gewinnbringend zu lösen.

Das Seminar richtet sich an Mitarbeiter aus Marketing und Vertrieb sowie der ans Marketing angrenzenden Schnittstellen, die Konflikte und Verhandlungen zielführend und nachhaltig lösen wollen.

SEMINARINHALT

- Zielsetzungen verschiedener Schnittstellen des Markenartiklers und das dahinter liegende Konfliktpotenzial verstehen (Handel, Logistik, Innendienst, Außendienst, Agenturen, Konzernstrukturen)
- Grundlegende konfliktauslösende Verhaltens- und Kommunikationsmuster bei sich und anderen erkennen
- Die eigenen Verhaltensressourcen erkennen und bewusst einsetzen, um typische Konflikt- und Verhandlungssituationen im Markenartikel-Umfeld erfolgreich zum Ziel zu führen
- Erlernen und Anwenden des aktiven Zuhörens
- Win-Win-Situationen erzeugen an eigenen (von Teilnehmern mitgebrachten) für Markenartikler spezifischen Konflikt- und Verhandlungssituationen (z.B. Innendienst-Außendienst, Marketing-Agentur, Marketing-Forecast, Außendienst-Handel, Preisdiskussionen, etc.)

METHODIK

Kurzer Theorieteil vertieft durch Kurzübungen, Videoanalyse der eigenen Verhaltensressourcen, Erproben der Theorie direkt im Seminar an eigenen mitgebrachten Konflikt- und Verhandlungssituationen (Zahlen und Daten dürfen aus Vertraulichkeitsgründen fiktiv sein) mit ausführlichem Feedback.



Kathrin Seifarth
Train Effect

Ort

Steigenberger Airport Hotel
Unterschweinstiege 16
60549 Frankfurt a. M.



Kontakt und Anmeldung

mitgliederservice@markenverband.de
T. +49 (0) 30 20 61 68 38
F. +49 (0) 30 20 61 68 777

Kosten

595,- EUR

Early Bird 495,- EUR
(bis 24. März 2016)

Alle Preise verstehen sich rein netto zuzüglich der gesetzlich geltenden Mehrwertsteuer.

Stornierungsbedingungen:

Bei einer Absage erheben wir eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 50,- Euro. Bei Stornierungen ab dem 07. April 2016 und bei Nichterscheinen wird der volle Betrag fällig.