

**WORKSHOP**  
**Vorbereitung und Durchführung von Jahresgesprächen**

**Dienstag, 20. September 2016, Steigenberger Airport Hotel, Frankfurt am Main**

**Program m**

**09:30 Uhr: Begrüßungskaffee**

**10:00 Uhr: Eröffnung**

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

**Inhalte des Workshops:**

- Wie stellt sich die aktuelle Marktentwicklung nach Absatzkanälen und Warengruppen dar?
- Welche wichtigen Kennziffern verwenden Ihre Handelspartner und wie lassen sich diese Werte für die eigene Argumentation einsetzen?
- Wie sieht die „DNA“ des Handels aus?
- Wie werden Einkäufer trainiert und gemessen?
- Wie gehen Sie auf die unterschiedlichen Verhaltensmerkmale Ihrer Gesprächspartner ein?
- Was ist bei der Planung und Durchsetzung von Preiserhöhungen zu beachten?
- Welche Handels-Forderungen und „-Drohungen“ sind für das Jahr 2016/2017 zu erwarten?
- Welche Kernelemente gehören zur Vorbereitung und Durchführung von Kunden-Verhandlungen und Jahresgesprächen?
- Wo liegen die versteckten „Fallen“ in den AGB's des Handels?
- Welche Aufbau und welche Inhalte sollten bei Jahresgesprächsbestätigungen beachtet werden (z.B. Leistung/Gegenleistung, Vergütungsformen und Abrechnungsarten, Umgang mit Übernahmen und Kontorwechsel, etc.)?

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

Arbeitsunterlagen unterstützen den Anwendungstransfer.

**Ende ca. 17:00 Uhr**