

Key Account Management 2012 Grundlagenseminar I & II

15. und 16. Juli 2013, Steigenberger Airport Hotel, Frankfurt am Main

Programm

09:30 Uhr Begrüßungskaffee
10:00 Uhr Eröffnung
12:30 Uhr Mittagspause
15:30 Uhr Kaffeepause
ca. 17:00 Uhr Ende

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

Seminar-Inhalte Key Account Management Grundlagen I:

- Rolle, Aufgaben und Schnittstellen des Key Account Managements
- Erwartungen der Kunden an den Key Account Manager
- Kunden-Planungselemente
 - Kundenprofil und Kundendossier
 - Stärken-/Schwächen Analyse
 - Kunden-Ziele
 - Kunden-Strategie-Entwicklung
 - Bewertung von strategischen Optionen
 - Kundenbedürfnis-Hierarchie
 - Übersetzung von Produkteigenschaften in Kundenvorteile
 - Kunden-Entscheidungskriterien
 - Kunden-/Absatzkanal Attraktivitäts-Matrix

Seminar-Inhalte Key Account Management Grundlagen II:

- Kern-Elemente zur Vorbereitung und Durchführung von Kunden-Verhandlungen
 - Unterschied zwischen Verkaufs- und Verhandlungsplanung
 - Festlegung der Kunden-Investitions-Strategie (Workshop)
 - Simulation von Jahresgesprächs-Investitionen
 - Leitfaden für den Aufbau einer strukturierten Kunden-Präsentation
 - Jahresgesprächs-Präsentations-Techniken
 - Einkäufer-Taktiken und -Training
 - Alternative Antworten zu Handelsforderungen
 - Checkliste für Jahresgespräche
- Anschreiben und Inhalte von Jahresgesprächsbestätigungen

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

Arbeitsunterlagen, die vor Ort zur Verfügung gestellt werden, unterstützen den Anwendungstransfer.

Teilnahmegebühr: 595,- € zzgl. 19 % MwSt. (bei Einzelbuchung)
1.090,- € zzgl. 19 % MwSt. (bei Komplettbuchung)

Bei einer Absage erheben wir eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 50,00€. Bei Stornierungen ab dem 8. Juli 2013 und bei Nichterscheinen wird der volle Betrag fällig.