

Key Account Management 2012 Grundlagenseminar I & II

WS II: Dienstag, 20. März 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/Trainer: Gerd Wolf, Senior Partner Rhein-Main Consulting Group

• 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: € 595,00 zzgl. 19 % MwSt.

Bei einer Absage erheben wir eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 50,00€. Bei Stornierungen ab dem 20. März 2013 und bei Nichterscheinen wird der volle Betrag fällig.