

**WORKSHOP**  
**Vorbereitung und Durchführung von Konditionenverhandlungen**

Dienstag, 24. September 2013, 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 entwickelt man ein nach innen transparentes und nach außen verteidigbares Konditionen-System?**
- **Wie kann man bestehende („historisch gewachsene“) Handels-Verträge mittel- und langfristig in diese Struktur übertragen?**
- **Wie lassen sich Jahresgesprächs-Investitionen im Vorfeld simulieren?**
- **Welche Konditionen-Richtlinien unterstützen das Key Account Management bei den Verhandlungen?**
- **Welche Alternativen/Instrumente lassen sich statt reiner Konditionsverbesserungen einsetzen?**
- **Wie bereiten sich Einkäufer auf Jahresgespräche vor?**
- **Welche Messkriterien verwendet der Handel zur Beurteilung von Lieferanten?**
- **Welche 6 wichtigen Elemente gehören zur Planung und Vorbereitung von Jahresgesprächen?**
- **Welche Präsentations- und Gesprächs-Techniken sichern den Erfolg?**
- **Compliancegerechtes Verhalten im Vertrieb**

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

Arbeitsunterlagen unterstützen den Anwendungstransfer.

**Ende ca. 17:00 Uhr**

**Teilnahmegebühr: € 495,00 zzgl. MwSt.**

Bei einer Absage erheben wir eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 50,00. Bei Stornierungen nach dem 17. September 2013 und bei Nichterscheinen wird der volle Betrag fällig.