

## VORBEREITUNG UND DURCHFÜHRUNG VON JAHRESGESPRÄCHEN

15. September 2015 von 10 bis 17 Uhr

Preiskämpfe, Preisfokussierung des Handels und der sich daraus ergebende Druck auf die Margen – dies ist auch 2015 wieder die Ausgangsbasis für die Verhandlungen mit den Einkaufsverantwortlichen der Handelspartner. Um hier zu einem tragfähigen Abschluss zu gelangen, sollten Sales-Manager und Verkaufsführungskräfte optimal vorbereitet sein.

### SEMINARINHALT

- Aktuelle Marktentwicklungen und Handels-Kennziffern
- Die „DNA“ des Handels
- Definition und Einsatz von Konditionenprinzipien und -richtlinien
- Aufbau einer verteidigbaren Konditionen-Architektur
- Berechnung von Handelsinvestitionen für Sortiments- und Vermarktungsleistungen
- Promotion-Planung, -Steuerung und -Effizienzmessung
- Festlegung von Preisstrategien und Durchsetzung von Preiserhöhungen
- Berücksichtigung von Einkäufer-Verhaltensmerkmalen
- Einkäuferstrategien und -taktiken
- Einkäufer-Messkriterien und Bonussysteme
- Umgang mit aktuellen Handels-Konditionsforderungen und -drohungen
- Kernelemente für die Vorbereitung und Durchführung von Jahresgesprächen
- Aufbau und Struktur von Handelspräsentationen
- Die versteckten „Fallen“ in den AGBs des Handels
- Struktur und Inhalte von Jahresgesprächsbestätigungen

### 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

495,- EUR



### Gerd Wolf

Gründer und Senior Partner  
Rhein-Main Consulting Group (RMCG)

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 08. September 2015 und bei Nichterscheinen wird der volle Betrag fällig.