

## VORBEREITUNG UND DURCHFÜHRUNG VON JAHRESGESPRÄCHEN

19. September 2022 von 10 bis 17 Uhr

### Ort

Steigenberger Airport Hotel  
Unterschweinstiege 16  
60549 Frankfurt a.M.



### Kontakt und Anmeldung

veranstaltung@markenverband.de  
T. +49 30 206168-38  
F. +49 30 206168-738

Hier geht es zur [Online-Anmeldung](#)

### Kosten

495,- EUR

Preiskämpfe, Preisfokussierung des Handels und der sich daraus ergebende Druck auf die Margen – dies ist auch 2022 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

- 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 2022/2023 zu erwarten?
- Welche Kernelemente gehören zur Vorbereitung und Durchführung von Kundenverhandlungen und Jahresgesprächen?
- Wo liegen die versteckten „Fallen“ in den AGBs des Handels?
- Welcher Aufbau und welche Inhalte sollten bei Bestätigungen bei Jahresgesprächen beachtet werden (z.B. Leistung / Gegenleistung, Vergütungsformen und Abrechnungsarten, Umgang mit Übernahmen und Kontorwechsel, etc.)?



### Gerd Wolf

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

Alle Preise verstehen sich rein netto zuzüglich der gesetzlich geltenden Mehrwertsteuer.

Mit Ihrer Anmeldung erklären Sie sich mit unseren AGB und Datenschutzbestimmungen gemäß DSGVO einverstanden.