

VORBEREITUNG UND DURCHFÜHRUNG VON JAHRESGESPRÄCHEN

Preiskämpfe, Preisfokussierung des Handels und der sich daraus ergebende Druck auf die Margen – dies ist auch 2024 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 Kernelemente gehören zur Vorbereitung und Durchführung von Kunden-verhandlungen 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.)?

Termine und Ort

10. September 2024 | 10 – 17 Uhr
11. September 2024 | 10 – 17 Uhr

Steigenberger Airport Hotel
Unterschweinstiege 16
60549 Frankfurt a.M.

Teilnahmegebühr

595,- EUR | 1-Tages-Seminar

Kontakt und Anmeldung

M. veranstaltung@markenverband.de
T. +49 30 206168-38
F. +49 30 206168-777

Online-Anmeldung 10. September 2024

Online-Anmeldung 11. September 2024

Referent



Gerd Wolf
Rhein-Main Consulting

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.