

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

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.

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)