

Zweitägiger Intensiv-Workshop „Vorbereitung Jahresgespräche“

Verhandlungserfolg ist kein Zufall sondern das Ergebnis richtiger Vorbereitung



Zielgruppe

- ✓ Geschäftsführer und Inhaber
- ✓ Key Account Manager
- ✓ Vertriebsleiter und nationale Verkaufsleiter
- ✓ Mitarbeiter im Vertriebsinnendienst und -Controlling

die Jahresgespräche, Preis- und Konditionsverhandlungen mit nationalen Handelszentralen führen und vorbereiten.

Wie gelingt es in Jahresgesprächen überzogene Forderungen des Handels zu erkennen und erfolgreich abzuwehren?

In einem Jahresgespräch sehr gute Ergebnisse zu erzielen, erfordert eine darauf abgestimmte, optimale Vorbereitung. Was nützen die besten rhetorischen Kenntnisse, wenn in der Verhandlung die richtigen Argumente fehlen, um überzogene Forderungen auf ein realistisches Maß zu bringen. Genau darauf zielt der Workshop ab.

Im Workshop ...

- ✓ erkennen die Teilnehmer, warum viele Jahresgespräche wegen einer unzureichenden Vorbereitung scheitern und welche Fehler zukünftig vermieden werden sollten.
- ✓ erfahren Sie, wie es mit neuen Methoden und Strategien der sachbezogenen Verhandlung gelingt, deutlich bessere Ergebnisse zu erreichen.
- ✓ erhalten die Teilnehmer einen Leitfaden zur standardisierten Vorbereitung eines Jahresgesprächs.
- ✓ profitieren die Teilnehmer von der langjährigen Erfahrung des Trainers mit vielen Lösungsansätzen aus der Praxis. **Thomas Leutz** zeigt den Teilnehmern, wie ...
 - überzogene WKZ-Forderungen erkannt und reduziert werden.
 - Forderungen, nach einer Erhöhung der Zentralkondition abgewehrt und nachhaltig eingefroren werden.
 - Aktionen richtig evaluiert und die Ergebnisse erfolgreich in eine Verhandlung eingebracht werden.
 - eine Forderung nach einer unterjährigen Preisabsenkung gekonnt abgelehnt werden kann, ohne einfach nur „Nein“ zu sagen.
 - aus einfachen Tabellen mit Konditionen und WKZ argumentationsstarke „Waffen“ gemacht werden.
- ✓ nutzen den Workshop um die eigene Routine zu überprüfen, um dort besser zu werden, wo dies möglich ist.

In diesem zweitägigen Intensiv-Workshop erhalten Sie all das Know-how das Sie brauchen, um Ihren Unternehmensgewinn auch tatsächlich einzufahren, statt ihn dem Handel zu überlassen.

Zweitägiges Verhandlungstraining mit praxisbezogenen Fallbeispielen

Vorhandene Defizite im Verhandlungstraining erkennen und beseitigen



Zielgruppe

- ✓ Geschäftsführer und Inhaber
- ✓ Key Account Manager
- ✓ Vertriebsleiter und nationale Verkaufsleiter

die Jahresgespräche, Preis- und Konditionsverhandlungen mit Handelszentralen des Lebensmitteleinzelhandels, Fachgroßhandels, Bau- und Drogeriemärkten führen.

In einem praxisnahen Fallbeispiel werden die Teilnehmer mit neuen und zusätzlichen Forderungen konfrontiert. Zur Beurteilung der Geschäftssituation kommt es darauf an, die richtigen Erkenntnisse aus der Vielzahl der Informationen zu ziehen. Nur so gelingt es den Überblick zu behalten. Die Teilnehmer stellen fest, dass **weiterführende Analysen** notwendig sind, **um in der Verhandlung für eine Überlegenheit zu sorgen und diese zur Erreichung der eigenen Ziele zu nutzen.**

Trainiert werden alle Bestandteile, die zu einer qualifizierten Vorbereitung einer Verhandlung mit einem umsatzstarken Handelskunden gehören. Im Fokus stehen Analyse und Lösungsentwicklung zur Erzielung einer Win-Win Situation für beide Seiten. **An beiden Tagen trainieren die Teilnehmer ausführlich Ihre Argumentation und wenden das Gelernte in simulierten Verkaufsgesprächen an.**

Im Verhandlungstraining stellen die Teilnehmer Ihre Verhandlungsführung auf den Prüfstand, um ...

- ✓ in der Analyse komplexer Zusammenhänge besser zu werden und sich damit einen Vorteil für die Verhandlung zu verschaffen.
- ✓ Lösungsansätze auf Basis beidseitiger Interessen zu entwickeln.
- ✓ die in der Analyse gewonnenen Erkenntnisse im Verkaufstraining anzuwenden.
- ✓ gezielt Kennzahlen und Hebel einzusetzen um die Argumentation zu verstärken.
- ✓ noch vorhandene Schwächen in der eigenen Argumentation und Präsentation im Rollenspiel zu erkennen und zu beseitigen.
- ✓ im Verhandlungstraining vom **Trainer Thomas Leutz** ein unterstützendes Coaching zu erhalten.
- ✓ die Lösungen aus dem Fallbeispiel auf das eigene Geschäft zu übertragen.

Die Teilnehmer erhalten zusätzliches praxisbezogenes Know-how das Sie brauchen, um derzeit noch vorhandene Schwachstellen und Defizite in Ihrer Analyse, Gesprächsvorbereitung, -führung und Argumentation zu erkennen und bis zum Jahresgespräch zu beseitigen.

Holen Sie sich neue Ansatzpunkte zur Verbesserung Ihrer Analyse und Argumentation in der Verhandlung, für bessere Ergebnisse in Jahresgesprächen und Verhandlungen mit Ihren Handelspartnern.

Zweitägiges Verkaufstraining für den Außendienst: Erfolgreich Verkaufen im Handel

Erfolgreich verkaufen am POS ist mit dem richtigen Prozess zur Gebietsbetreuung und Gesprächsvorbereitung machbar



Zielgruppe

- ✓ Bezirksleiter und Gebietsverkaufsleiter
- ✓ Vertriebsleiter und regionale Verkaufsleiter
- ✓ Vertriebsmitarbeiter aus dem Backoffice

die Verkaufsgespräche am POS und mit regionalen Kunden führen und vorbereiten.

Ausgangssituation

Der überwiegende Anteil seiner Zeit (ca. 80 %) ist ein Gebietsverkaufsleiter (GVL) unterwegs und mit Aufgaben zur Betreuung seiner Kunden beschäftigt. Wie kann sich ein GVL in der knappen, ihm dafür zur Verfügung stehenden Zeit, wirkungsvoll auf seine Gebietsplanung und gewinnbringende Verkaufsgespräche vorbereiten? Welche Verkaufshilfen unterstützen den GVL zur Erreichung seiner Ziele beim Kunden? Wie gelingt es dabei, den Innendienst effizient einzubinden?

Inhalt und Ergebnisse

Vom **Trainer Stefan Seibold** erhalten die Teilnehmer einen Standard für bewährte Lösungen aus der Praxis. Mit einem strukturierten Prozess für Kundenbesuche gelingt es effizienter zu werden, Wachstumspotentiale zu identifizieren und umzusetzen. In Zusammenarbeit mit dem Trainer werden Gesprächsfertigkeiten entwickelt, um professionelle Verkaufsgespräche zu führen. Die Vermittlung von Grundlagen zu Merchandising Standards am POS sind dabei unverzichtbar.

Wie sieht ein strukturierter Prozess zur **Gebietsbetreuung** im Außendienst aus? Mit welchen Wachstumspotentialen kann der Umsatz **im Outlet** verbessert werden? Wie bereitet sich ein GVL auf ein **Verkaufsgespräch** mit einem Entscheidungsträger richtig vor? Wie wird der **Innendienst effizient in die Vorbereitung einbezogen**?

Im Workshop erfahren die Teilnehmer ...

- ✓ warum viele Kundenbesuche wegen einer unzureichenden Vorbereitung zu schlechten oder gar keinen Ergebnissen führen?
- ✓ wie mit neuen Gesprächstechniken Verkaufsgespräche qualifizierter ablaufen?
- ✓ wie überzeugende Gesprächsunterlagen für bessere Ergebnisse aussehen?
- ✓ wie ein strukturierter Prozess abläuft zur Planung, Umsetzung und Nachbearbeitung?
- ✓ konkrete Lösungen anhand praxisnaher Fallbeispiele zur: Verbesserung der Platzierung am POS, Optimierung der Aktionsumsetzung, Verbesserung Ihrer Schnittstellen zum KAM und Vertriebsinnendienst, um mit wenigen Kennzahlen die richtigen Entscheidungen zu treffen.

Die Teilnehmer nutzen den Workshop um das eigene Wissen zu überprüfen und dort zu ergänzen, wo dies möglich ist. In diesem Workshop erhalten Sie all das Know-how das Sie brauchen, um sich beruflich weiterzuentwickeln, damit **Ihr Unternehmensgewinn tatsächlich auch in Ihrer Firma bleibt und nicht dem Handel überlassen wird.**

Angebot anfordern per Fax: 0 61 71 / 91 99 12 oder per E-Mail: info@tl-mc.net

Ihre Trainer



Thomas Leutz

- seit 2005 Geschäftsführer von TLMC
- davor 16 Jahre in leitenden Funktionen bei bekannten Markenartiklern (Food, Getränke)
- Profi für Vertriebscontrolling, -Planung und Vorbereitung von Jahresgesprächen mit Handelszentralen.



Stefan Seibold

- seit 2023 Inhaber einer Beratungsfirma. Davor 8 Jahre Geschäftsführer einer mittelständischen Brauerei.
- 20 Jahre in leitenden Funktionen bei führenden Markenartiklern.
- Experte in der Steuerung großer Teams im Key Account und Außendienst.

Inhouse-Trainings

Die von TLMC angebotenen Trainings sind Inhouse-Trainings. Nur so kann TLMC auf die Situation des Auftraggebers und die besonderen Anforderungen der Teilnehmer eingehen. Vor einem Workshop oder Vertriebstraining stimmt TLMC deshalb die Ziele, Inhalte und Anforderungen mit dem Auftraggeber ab und übernimmt die Wünsche in das Themenprogramm.

TLMC-Erfolgsgarantie

Bestandteil des Angebots ist die TLMC-Erfolgsgarantie. Die Durchführung eines Workshops oder Vertriebstrainings ist ohne Risiko für Sie, falls TLMC Ihre Erwartungen nicht erfüllen konnte.



So beurteilen Teilnehmer das Training

- ✓ Die Professionalität in der Vorbereitung und Durchführung von Jahresgesprächen konnte durch TLMC verbessert und die Ergebnisse gesteigert werden.
- ✓ Der Workshop war für uns ein großer Erfolg.
- ✓ Unsere Sichtweise hat sich grundlegend geändert.
- ✓ Danke für die tolle Schulung und dafür, dass Sie uns die Augen geöffnet haben.
- ✓ Der Workshop hat unsere Erwartungen nicht nur erfüllt, sondern bei weitem übertroffen.
- ✓ Exzellente Schulungsunterlagen, die eine Anwendung in der täglichen Arbeit sicherstellen.

Angebot anfordern

Ja, bitte schicken Sie mir ein unverbindliches Angebot für ...

- Intensiv-Workshop**
„Vorbereitung Jahresgespräche“
- Verhandlungstraining** mit praxisbezogenen Fallbeispielen
- Erfolgreich Verkaufen** im Handel

— Anzahl Teilnehmer

Thomas Leutz Management Consultants GmbH

Wiesenaustraße 7 · 61440 Oberursel
Telefon: 061 71/97 86 18 · Telefax: 061 71/91 99 12
E-Mail: info@tl-mc.net · www.tl-mc.net

.....
Name / Vorname

.....
Position

.....
Firma

.....
Straße, Nr.

.....
PLZ, Ort

.....
Telefon / Telefax

.....
E-Mail