



SEMINAR

Key Account

Datum: 26. November 2019
Uhrzeit: 09:30 – 16:00 Uhr
Ort: GHotel Würzburg, Schweinfurter Str. 3,
 97080 Würzburg, Tel: 0931 359620; www.ghotel.de



Programm:

09:30 Uhr Begrüßung und Vorstellungsrunde
 10:45 – 11:15 Uhr Kaffeepause
 12:30 – 13:30 Uhr Mittagessen
 16:00 Uhr Ende des Seminars

Einleitung:

Der Handel konzentriert sich auch in unseren Exportmärkten verstärkt zu **wenigen Key Accounts** (Schlüsselkunden) pro Land. Die Einkäufer dieser Key Accounts wiederum verfügen durch ständige Postenrotation über ein geringes Experten-Knowhow für ihre Produktgruppe. Die Erwartungshaltung dieser Einkäufer an die **Expertise und individuelle Leistungserbringung** der Lieferanten ist entsprechend groß. Als Lieferanten bleiben die Hersteller bestehen, welche diese Erwartungen durch ein entsprechendes Key Account Management erfüllen können.

Ein guter Verkäufer ist jedoch nicht automatisch ein guter Key-Account Manager! Denn die Aufgaben des Key-Account Managements sind vielfältig und umfassen neben dem Verkaufen die Analyse und Bewertung der Exportmärkte und der Entwicklung entsprechender kundenindividueller Sortimentskonzepte sowie die Projektkoordination im Unternehmen. Basierend auf dieser Expertise gilt es ein partnerschaftliches Verhältnis zum Kunden aufzubauen, um langfristig Zufriedenheit und Bindung herzustellen.

In unserem Seminar zeigen wir Ihnen, wie Sie Ihre Key Accounts erfolgreich bearbeiten können. Sie erhalten eine durchgängige Systematik und professionelle Umsetzungsmethoden sowie erfolgreiche Verhandlungstechniken. Durch die Praxisübungen können Sie das Erlernete auf Ihre unternehmensspezifische Situation übertragen und Ihre eigenen Kompetenzen ausbauen.

Das Seminar spricht Key Account Manager und Brand Manager mit Exportverantwortung oder diejenigen, die dies noch werden wollen, an.

Inhalt:

- Key Account – Was verstehe ich darunter? Mein Selbstverständnis.
- Kompetenzen und Anforderungen an die Rolle des Key Account Managers
- Inhalte und Vorbereitung des Jahresgespräches
- Phasen des Verkaufsgesprächs
- Verkaufsgespräche steuern und strukturieren
- Kommunikationsmethoden und praktische Tools für das Verkaufsgespräch
- Produkte nutzenorientiert präsentieren – Wo ist genau meine Nische?

„Export von A bis Z, von Analyse bis Zolldokumente“ ist eine Veranstaltung im Rahmen der Weiterbildungsreihe der drei veranstaltenden Verbände in Kooperation mit der Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein und Gefa e.V.



Ihr Nutzen:

- Sie erarbeiten Methoden, Ihren Verkaufserfolg als Key Account Manager auszubauen.
- Sie lernen wesentliche Aufgaben für den Verkaufsprozess kennen, das eigene Verkaufsverhalten für Ihre Produkte zu optimieren, an Überzeugungskraft zu gewinnen und Kundenpotentiale effektiv auszuschöpfen.
- Ihre persönlichen Erfahrungen und Ihre konkreten Fragestellungen werden berücksichtigt

Ihre Referentin:

Dr. Jasmin Sanj, Dozentin für Internationales Marketing und Vertriebspolitik an der Hochschule Koblenz, seit 25 Jahren Berufspraxis in der deutschen Ernährungsindustrie in verantwortlichen Positionen im Internationalen Vertrieb und Marketing.

ANMELDUNG

Bitte zurücksenden bis spätestens 14.10.2019

Frau Beata Reiter

Fax: 0228 26007-87 oder

E-Mail: assistentz@germansweets.de



zum Seminar:

Key Account

26. November 2019 von 09:30 – 16:00 Uhr

im GHotel Würzburg, Schweinfurter Str. 3, 97080 Würzburg

Tel: 0931 359620; www.ghotel.de

Der Teilnehmerbeitrag beträgt 295,00 EUR pro Person zzgl. USt. 19%. Den Betrag überweise ich nach Rechnungserhalt. Stornierung ist bis zum Ablauf der Anmeldefrist gebührenfrei. Danach wird eine Stornogebühr in Höhe von 51,00 € berechnet. Erfolgt eine Stornierung eine Woche vor der Veranstaltung werden 80% der Teilnehmergebühr erhoben.

Bitte reservieren Sie für mich im GHotel Würzburg

(vereinbarter Sonderpreis für 1 EZ: 110 € inkl. Frühstück, Selbstzahler)

für Nacht / Nächte (Anreise)/ Abreise

ein Einzelzimmer

Zustimmung zur Verarbeitung Ihrer Daten: Mit Ihrer Buchung erteilen Sie die Zustimmung zur Verarbeitung Ihrer Daten durch German Sweets e. V. zum Zweck der Abwicklung von Buchungen. Details über die Verarbeitung und den Widerruf Ihrer Zustimmung sowie Ihre weiteren Rechte finden Sie unter www.germansweets.de/gs-de/datenschutzinformation

Teilnehmer	Abweichende Rechnungsanschrift/Bestelldaten
..... Vor- und Nachname Bestellnummer/Buchungsreferenz
..... Unternehmen Empfänger
..... Straße, PLZ, Ort Straße, PLZ, Ort
..... Tel/Fax Tel/Fax
..... E-Mail E-Mail

.....
Datum, Unterschrift, Stempel

Da die Anzahl der Plätze begrenzt ist, berücksichtigen wir die Anmeldungen in der Reihenfolge des Eingangs. „Export von A bis Z, von Analyse bis Zolldokumente“ ist eine Veranstaltung im Rahmen der Weiterbildungsreihe der drei veranstaltenden Verbände in Kooperation mit der Wirtschaftsakademie Schleswig-Holstein und Gefa e.V.