



ONLINE SEMINAR PROGRAMM

Kundenakquisition, Internationales Key Account – Optimale Kontaktabahnung, Terminvorbereitung und Verhandlung – in Zentralen und auf Messen



Datum: 19. Januar 2024
Uhrzeit: 09:00 – 12:30 Uhr
Ort: zoom

Programm:

09:00 – 10:30 Uhr 1. Block
Pause
11:00 – 12:30 Uhr 2. Block

Einleitung:

Der LEH konzentriert sich in unseren Exportmärkten zu **wenigen Key Accounts** pro Land. Die Einkäufer dieser Key Accounts versuchen, wenn möglich, auf Importeure zu verzichten und preisgünstig direkt bei den Herstellern einzukaufen. Die Erwartungshaltung dieser Einkäufer an die **Expertise und individuelle Leistungserbringung** der Hersteller ist groß, da sie selbst häufig über wenig Produktkenntnis verfügen. Als Lieferanten kommen die Hersteller zum Zuge, 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 des Exportmarktes und die Entwicklung entsprechender kundenindividueller Sortimentskonzepte sowie die Projektkoordination für die Produktentwicklung 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, am Beispiel der Erfahrungsgrundlage mit Carrefour und Leclerc Frankreich, wie Sie einen Key Account erfolgreich gewinnen können. Sie erhalten eine durchgängige Systematik und professionelle Umsetzungsmethoden sowie erfolgreiche Verhandlungstechniken. Durch die Praxisübungen können Sie das Erlernte 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:

- Kompetenzen und Anforderungen an Key Account Manager
- Erstkontakt mit einem Key-Account – per E-Mail, telefonisch, auf Messen, worauf kommt es an?



- Vorbereitung der Kundenunterlagen für den Ersttermin in der Kundenzentrale
- Verkaufsgespräche steuern und strukturieren
- Kommunikationsmethoden und praktische Tools für das Verkaufsgespräch
- Produkte nutzenorientiert präsentieren – Wo ist genau meine Nische?

Ihr Nutzen:

- Sie erarbeiten Methoden, Ihren Verkaufserfolg als Internationaler 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
- Durch die gemeinsamen Übungen mit anderen Seminarteilnehmern aus der Ernährungsbranche gehen Sie in einen intensiven Erfahrungsaustausch, der Sie in Ihrer beruflichen Praxis bereichert

Ihre Referentin:

Dr. Jasmin Sani, Dozentin für Internationales Marketing, Vertriebspolitik und Innovationsmanagement an der Hochschule Koblenz und Bonn-Rhein-Sieg, seit 25 Jahren Berufspraxis in der deutschen Ernährungsindustrie in verantwortlichen Positionen im Internationalen Vertrieb und Marketing