



Jahresgespräche mit Großkunden sicher abschließen

Zögern Sie nicht und seien Sie in's Gelingen verliebt

<p>Wobei soll mich das Training unterstützen?</p>	<p>Wer sollte an diesem Training teilnehmen?</p>
<p>Das Training bietet Hilfe für die tendenziell immer schwerer werdenden Gespräche zwischen Zentraleinkäufern und Key-Account-Managern. Die Gründe hierfür liegen nicht nur in immer neuen "Konditionsideen" und dem steigenden Anteil der B-Marken.</p>	<p>Mitarbeiter/innen des Innen- und Außendienstes Führungskräfte des Innen- und Außendienstes</p>
<p>Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?</p>	<p>Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?</p>
<p>Die Teilnehmer kennen die Aufgabenbereiche des Key-Account-Managers und das persönliche Anforderungsprofil an einen Key-Account-Manager ... sind in der Lage, ein zukünftiges Verkaufsszenario zu entwerfen und sich hierauf einzustellen ... wissen, wie sie den unterschiedlichen "Kundentypen" bedarfsgerechte Angebote unterbreiten und das Gespräch zum Abschluss bringen</p>	<p>Trainingsdauer: 2 Tage Beginn am ersten Tag: 10:00 Uhr Ende am zweiten Tag: 17:00 Uhr Aktuelle Termine finden Sie in beigefügter Übersicht oder unter www.plum-partner.de</p>
<p>Welche Inhalte werden vermittelt?</p>	<p>Was kostet die Teilnahme an diesem Training?</p> <p>Teilnahmegebühr pro Person: 595,00 € zzgl. gesetzl. Mwst. inkl. aller Unterlagen und Arbeitsmaterial Verpflegungs-/Übernachungskosten pro Person: ca. 175,00 € zzgl. gesetzl. Mwst.</p>
<ul style="list-style-type: none"> * Einstellung, Motivation und Fähigkeiten eines Key-Account-Managers * Marke vs. Eigenmarke – die Sicht des Einkäufers auf dieses Spannungsfeld * Zusammenarbeit mit anderen Unternehmensbereichen des Kunden * Verhandlungsführung mit wichtigen Einkaufsentscheidern * Strukturierte Gesprächsführung und Argumentation * Verhalten in der Abschlussphase 	<p>Wie werde ich nach dem Training begleitet?</p> <p>Innerhalb der ersten 12 Wochen nach Ihrer Trainingsteilnahme können Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings kostenfrei nutzen. Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die den Lerntransfer in Ihre Arbeitsabläufe sichert.</p> <p>Welche weiteren Trainings stellen eine gute Ergänzung zu diesem Training dar?</p> <ul style="list-style-type: none"> * Kunden typgerecht zum Abschluss führen * Biostrukturanalyse: Miteinander zum Verkaufsabschluss