

Jahresgespräche mit Großkunden **sicher** abschließen

Zögern Sie nicht und seien Sie in's Gelingen verliebt

Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Vertriebliche Führungskräfte und Mitarbeiter/innen die ihre berufliche Entwicklung aktiv vorantreiben wollen, um mehr Verkaufserfolge zu erzielen.

Wobei soll mich das Training unterstützen?

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.

Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

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

Welche Inhalte werden vermittelt?

- * 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

Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 2 Tage; Beginn am ersten Tag: 10:00 Uhr; Ende am zweiten Tag: 17:00 Uhr

Termine finden Sie in unserer Übersicht auf www.plum-partner.de

Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Teilnahmegebühr, inkl. Übungs- und Arbeitsmaterial, pro Person:

595,00 € zzgl. 19% MwSt

Verpflegungs- und ggf. Übernachtungskosten, pro Person:

185,00 € zzgl. 19% MwSt

Wie werde ich nach dem Training begleitet?

Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die Ihnen den Transfer in Ihre persönlichen Arbeitsabläufe sichert. Innerhalb der ersten 12 Wochen nach der Teilnahme nutzen Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings. Diese sind für alle Teilnehmer unserer offenen Trainings kostenfrei.