

Vorbereitung von Jahresgesprächen

Der Ansatz



Was sind die Herausforderungen für ein qualifiziertes Jahresgespräch?

- IN MÄRKTEN MIT HOHEM VERDRÄNGUNGSPOTENZIAL (GLEICHE QUALITÄTEN, HOHE AUSTAUSCHBARKEIT) STEHT NICHT MEHR DAS PRODUKT IM **VORDERGRUND**, SONDERN DIE **KUNDENLÖSUNG FÜR EIN KUNDENPROBLEM**.
- DAS HEISST DAS GESAMTPAKET – DIE **FÄHIGKEIT UND FERTIGKEIT DER HANDELNDEN PERSONEN, DER MEHRWERT UND DER NUTZEN** DER KUNDENLÖSUNG – STEHEN BEIM KUNDEN IM VORDERGRUND. UND DAMIT DIE RELEVANTE KUNDENLÖSUNG.
- DAMIT WIRD AUCH DER MENSCHLICHE FAKTOR ZUM DIFFERENZIERUNGSMERKMAL BEIM KUNDEN.

Erfolgreiche Verhandlungen führen.

- Der Schlüssel für einen erfolgreichen Interessenausgleich zwischen Lieferant und Handel -

ERFOLGREICH EINZUKAUFEN, HEISST DIE BEDÜRFNISSE DER SHOPPER AM POS ZU ERFÜLLEN UND GLEICHZEITIG DIE EIGENEN GESCHÄFTSZIELE MIT DEN SORTIMENTEN UND ARTIKELN ZU ERREICHEN.



ES GEHT UM...

➤ **EINE GUTE VORBEREITUNG**

➤ **EINE GUTE GESPRÄCHSFÜHRUNG**

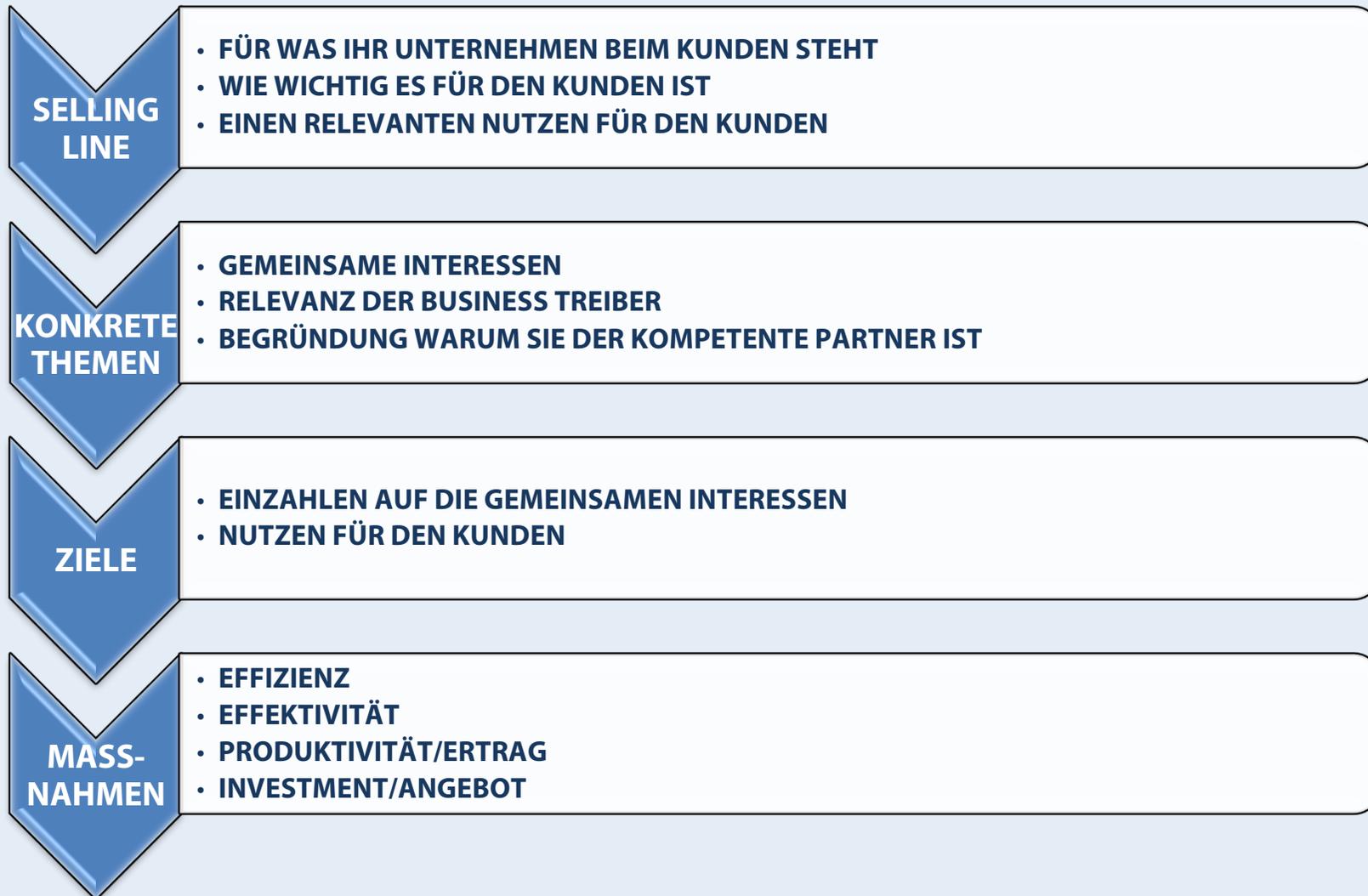


VOR ALLEM GEHT ES UM...

**EIN KLARES, FÜR BEIDE SEITEN TRAGBARES ERGEBNIS,
MIT EINER OBJEKTIVEN UND GEMEINSAM
VEREINBARTEN ERGEBNISKONTROLLE.**

Das setzt eine überzeugende Selling Story voraus.

- Der rote Faden einer Selling Story -



Die Agenda - Ein Beispiel -

I. Die Vorbereitung

- ① Das Kundenportfolio
- ② Die Kundenstrategie
- ③ Die Business-Treiber
- ④ Die To-Do Liste des Einkäufers
- ⑤ Die Kombination der Business Treiber und der To-Do Liste

II. Das Gespräch

- ① Das Problem
- ② Die Handlungsmöglichkeiten
- ③ Das Ergebnis

Die Agenda - Ein Beispiel -

III. Die Gesprächsführung

- ① Die Psychologie der Kommunikation
 - a. Die Rolle des Key Account Managers
 - b. Die Rolle des Einkäufers
 - c. Schmutzige Tricks

- ② Praktische Tipps
 - a. Grundregeln
 - b. Die Gesprächseröffnung
 - c. Fragetechniken
 - d. Einwände behandeln
 - e. Vereinbarung treffen/Abschluss

Die Agenda - Ein Beispiel -

IV. Die Selling Story

- ① Die Selling Line
- ② Die konkreten Themen
- ③ Die Ableitung der Ziele
- ④ Die Maßnahmen
- ⑤ Das Investment / Angebot

V. Die Nachbereitung

- ① Vereinbarte Ziele
- ② Kennziffern
- ③ Umsetzungs-Kontrolle
- ④ Einhaltung und Nicht-Einhaltung
- ⑤ Der Umgang mit unterjährigen Forderungen

IHR ANSPRECHPARTNER

BRIDGEBUILDERS

UNTERNEHMERBERATUNG FÜR
VETRIEBSORGANISATION UND
VERTRIEBSPORZESSE



THOMAS KLEINSCHNITTGER

ALTER WALL 65
20457 HAMBURG

TEL.: 040 / 3609-1341

MOBIL: +49 151 1517 9598

E-MAIL: KLEINSCHNITTGER@BRIDGE-BUILDERS.EU