



Großkunden „ticken“ anders als „normale Kunden“. So erfolgt die Auswahl und Beauftragung von Lieferanten bei global agierenden Konzernen heute in der Regel unter strategischen Gesichtspunkten. In der Phase der Lieferanten-Nominierung stehen Produkt-Details oft im Hintergrund und auch eine bisher gute Lieferantenbewertung ist in vielen Fällen nicht mehr ausschlaggebend. Entscheidender ist, welcher der Lieferanten das Anforderungsprofil für die Zukunft am besten erfüllt: Warum soll der Großkunde gerade unser Unternehmen als einen der drei Kern-Lieferanten für diesen Produkt- oder Dienstleistungsbereich behalten bzw. neu aufnehmen? Zu diesen Fragen finden sich in vielen Firmen-Präsentationen jedoch keine ausreichenden Antworten, obwohl es fast immer gute Gründe gibt.

Hat man dann die Hürde zur Aufnahme in den Lieferantenkreis überwunden, stellen die Großunternehmen im Wissen um ihre Einkaufsmacht hohe Anforderungen an ihre Lieferanten. Nicht nur bei den Preisverhandlungen (Thema des Seminars „Preisverhandlungen mit ‚Lopez-Einkäufern‘“), auch vom Engineering über das Qualitäts-Management bis zur Logistik und Lieferverfügbarkeit werden maßgeschneiderte Lösungen gefordert. Aus diesem Grunde muss ein Key Account-Betreuer die strategische Ausrichtung und Prioritäten seines Konzernkunden ebenso kennen wie dessen interne Organisation und Arbeitsprozesse, und dieses Wissen in seinen Verkaufs- und Betreuungs-Ansatz einbeziehen. Diese Inhalte des Seminars werden durch praktische Übungen mit Case Studies in Gruppenarbeit vertieft.

Aufgrund der großen Nachfrage nach unseren Schulungen im Bereich Verhandlungsstrategie und Verhandlungspsychologie bieten wir nun erstmals die folgende Schulung an:

Strategisches Key Account Management, 14. Mai 2019

- Key Account Management - Einführung und Basics
- Der Account Plan – Analyse und Planung
 - Wie „tickt“ ein Konzern-Kunde als Key Account?
 - Unternehmensziele, Strategien, Organisation, Buying Center
 - Der Kundenentwicklung-Plan
- Beschaffungs-Strategien und Lieferanten-Auswahl
 - Auswahl, Bewertung und Einstufung von Lieferanten
 - Mechanismus bei der Vergabe von Aufträgen
- Key Account Strategien für Lieferanten
 - Bindung eines Schlüsselkunden und Ausbau des Geschäftes
 - Aufbau und Entwicklung bzw. Festigung einer strategischen Partnerschaft
 - Erwartungen an und Rolle eines neuen Lieferanten
- Organisation und Aufgaben des Key Account Managers
 - Instrumentarium und Key Account Management im Ausland
- Zusammenfassung und Fazit

IHR REFERENT

- Hans-Andreas Fein
Diplom-Kaufmann, Stuttgart, seit über 28 Jahren Berater, Coach und Trainer für Autozulieferer und Maschinenbauer

RAHMENDATEN

- Jeweils maximal 21 Teilnehmer
- 09:00 - 17:00 Uhr
- 275 Euro, zzgl. MwSt. je Teilnehmer und Tag inkl. Verpflegung
Für Mitglieder des MetallDIALOGs, des KunststoffDIALOGs oder des Berater-Forums gilt der ermäßigte Preis von 225,- Euro zzgl. MwSt.

VERANSTALTUNGSORT

Innovationsfabrik Heilbronn
Weipertstraße 8-10
74076 Heilbronn

ANMELDUNG

per E-Mail an anmeldung@wfgheilbronn.de
oder per Fax an die 07131 / 7669 - 709.



Hiermit melde ich mich verbindlich zu folgendem ganztägigen Seminar an:

Strategisches Key Account Management, 14. Mai 2019

Die Seminarzeiten sind von 09:00 Uhr bis 17:00 Uhr.

Der Preis pro Tagesseminar beträgt 275,- Euro pro Person zzgl. MwSt. , inkl. Verpflegung.

Für Mitglieder des MetallDIALOGs, des KunststoffDIALOGs oder des Berater-Forums gilt der ermäßigte Preis von 225,- Euro zzgl. MwSt.

.....

Firma

.....

Name, Vorname, Position

.....

Telefon

Telefax

E-Mail

.....

Adresse

.....

Postleitzahl

Ort

.....

Ort, Datum

Unterschrift

WFG - Ihr Partner im Wirtschaftsraum Heilbronn

IMPRESSUM

Wirtschaftsförderung Raum
Heilbronn GmbH
Weiperstraße 8-10
74076 Heilbronn

Tel. 07131 / 7669-700
Fax: 07131 / 7669-709
info@wfgheilbronn.de
www.wfgheilbronn.de

Bürozeiten:
Montag - Donnerstag: 08:00 - 17:00 Uhr
Freitag: 08:00 - 14:30 Uhr

Unsere Partner:



Volksbanken Raiffeisenbanken
im Kreis Heilbronn

