

Power-Workshop - „Verhandeln mit dem LEH“

1. Verhandeln mit dem LEH

Der Lebensmitteleinzelhandel (LEH) verhandelt anders. Konditionen werden quasi diktiert. Nur 4 Handelsunternehmen teilen sich 85% des Marktes. Demgegenüber stehen mehr als 6.000 Hersteller. Produkte kleiner Hersteller kommen immer weniger ins Sortiment, da die Listungsgebühren, WKZ, etc. kaum noch bezahlbar sind.

Nicht wenige Hersteller fangen an zu rechnen und zu bieten, einige versuchen, sich zu wehren, nehmen Sanktionsmaßnahmen des Handels für eine Weile hin, aber am Ende läuft es darauf hinaus, dass sie deutlich mehr bezahlen als ursprünglich geplant war.

In diesem Power-Workshop bekommen Sie an einem Tag das Wissen und die Erfahrung aus mehr als 20 Jahren Vertrieb in der Markenartikel-Industrie, wie Sie sich optimal auf Verhandlungen mit dem LEH vorbereiten.

2. Inhalte Power-Workshop

- Typische Einkäufertaktiken und wirkungsvolle Abwehrstrategien
- Umgang mit unterschiedlichen Einkäufertypen
- Wichtiges Verhalten unter Stress
- Fahrplan für den Verhandlungsablauf
- Checkliste für die Gesprächsstrategie

3. Ablauf

- langjährige Erfahrungen einer Vertriebsexpertin aus der Markenartikelindustrie
- persönliche AHA-Erlebnisse durch spannende Praxisbeispiele
- Kurzvorträge über typische Einkäufertaktiken und wirkungsvolle Abwehrstrategien
- Diskussionen mit der Vertriebsexpertin
- Interaktion durch persönliche Fragen

4. Nutzen

- Praxisnahes Expertenwissen aus der Markenartikelindustrie
- Sofort einsetzbare Erkenntnisse
- Mehr Sicherheit in Verhandlungen
- Bessere Verhandlungsergebnisse

5. Zielgruppe

Personen aus der Konsumgüterindustrie, die mit dem LEH verhandeln, insgesamt 6-12 Teilnehmer

6. Vorgehen

1-tägiger Power-Workshop (6 Netto-Stunden),
9:00 Uhr - 17:00 Uhr inkl. 2 Kaffeepausen + Mittagspause

7. Investition

995,- € + gesetzl. MwSt.