



**Jahresgespräche, Preiserhöhungen, Konditionsverhandlungen, Jubiläen, Leistung - Gegenleistung, Auslistungsdruck, Sanktionen, Crashlieferant, Foldings, Lagereröffnungen, internationale Einkaufsverbände, usw. sind Ihre Themen?**

**Neben der EDEKA, Norma und den großen internationalen Kunden, wie Tesco, Carrefour, Auchan habe ich Lidl Discount über 15 Länder persönlich verhandelt.**

Ulla Gockel  
Vertriebsexpertin High Level

Best of Key Account Insights

Zweitägiges Intensivtraining für Key-Account-Manager, die mit dem LEH verhandeln

Inhalte

- Die 4 klassischen Einkäufer-Typen
- Ihre KAM-Persönlichkeit\*
- Antworten auf die meist verwendeten Einkaufertaktiken
- Wichtiges Verhalten unter Stress
- Verhandlungsablauf
- Entwicklung Ihrer Gesprächsstrategie

Nutzen

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

Leistungen

- Zweitägiges Intensivtraining
- Trainingsunterlagen + Fotokoll
- Exklusives Teilnehmer-Zertifikat
- einmalige Seminarumgebung
- 2 x rustikales Mittagessen inkl. Getränke
- Pausen mit Obst-/Snackbuffet sowie Kaffee- und Teespezialitäten

Ablauf

- 1. Tag: Individuelle Anreise  
10:00 Uhr Begrüßung  
18:30 Uhr Trainingsende
- 2. Tag: 9:00 Uhr Trainingsstart  
16:00 Uhr Trainingsende  
individuelle Abreise

\*auf Wunsch mit Insights-Discovery Persönlichkeitsprofil