

## Seminargebühr

Die Teilnehmergebühr beträgt **1.295,- Euro zzgl. MwSt.** Dieser Preis beinhaltet die Arbeitsunterlagen und Mittagessen sowie Pausengetränke. Ab 3 Teilnehmern von einer Firma innerhalb eines Jahres – auch zu unterschiedlichen Terminen und Seminaren – erhalten Sie 5% Rabatt.

## Übernachtung

In den Seminarhotels stehen Zimmerkontingente bis zu 6 Wochen vor Veranstaltungsbeginn zur Verfügung. Mit unserer Anmeldebestätigung erhalten Sie ein Prospekt des Seminarhotels. Sie können direkt Ihre Zimmer bestellen.

## Teilnehmerzahl und Durchführungsgarantie

Die Teilnehmerzahl ist aus methodischen Gründen begrenzt und beträgt **maximal 8 Personen**. Dieses Seminar findet auf jeden Fall statt (theoretisch 1 Teilnehmer).

## Zertifikat

Zum Abschluss erhält jeder Teilnehmer ein KAM-Akademie-Zertifikat.

## Anmeldestornierung

Wird eine Seminarbuchung nach bereits erhaltener Anmeldebestätigung rückgängig gemacht, entfällt die Seminargebühr, wenn die Anmeldestornierung spätestens 4 Wochen vor dem Beginn schriftlich eingeht. Es entstehen Ihnen keine Bearbeitungsgebühren. Danach oder bei Nichterscheinen ist die volle Seminargebühr fällig. Sie können jedoch eine andere Person nennen oder einmalig innerhalb der nächsten 12 Monate an einem Ersatztermin teilnehmen.

## Anmeldebestätigung

Bitte melden Sie sich per Telefax oder per E-Mail einfach an. Sie erhalten nach Eingang Ihre Reservierungsbestätigung und die Rechnung. Der Rechnungsbetrag ist so zu überweisen, dass er 4 Wochen vor Seminarbeginn auf dem angegebenen Konto eingeht.

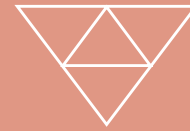
## Vorbehalte

Kann ein Termin zur Erbringung der Leistung durch den Trainer wegen höherer Gewalt, Krankheit oder Unfall nicht eingehalten werden, erhalten Sie die bezahlten Seminargebühren umgehend zurückerstattet. Andere Ansprüche, insbesondere Schadensersatzansprüche können nicht gestellt werden. Es gelten unsere AGB's (siehe auch [www.kam-hh.de](http://www.kam-hh.de) auf der Startseite).

## Zeiten

Beginn am 1. Tag um 10 Uhr, 2. und 3. Tag um 9 Uhr.  
Ende am 1. bis 3. Tag gegen 17 Uhr.

**Garantiert praxisbezogen!**  
**Auf 8 Teilnehmer begrenzt - mit Zertifikat!**



**KAM**  
Akademie e. V.

# PROFESSIONELLES VERHANDELN MIT KEY ACCOUNTS

3-tägiges Spezialseminar: Verhandlungen optimal vorbereiten, erfolgreich durchführen und abschließen

## Preisverhandlung

Strategien und  
Vorgehensweisen  
von Profi-Einkäufern

Von der Konfrontation  
zur Kooperation

## Jahresgespräche

Verhandlungstaktiken  
und -strategien

## Seminar-Termine 2012

27. - 29. Februar

09. - 11. Oktober

Großraum Hamburg

Großraum Hamburg

## Warum ist dieses Seminar so wichtig?

Richtig verhandeln gehört zu den wichtigsten Aufgaben des Key Account Managers. Es gibt kein anderes Werkzeug, das Ihrem Unternehmen hilft, bessere Ergebnisse zu erzielen, als erfolgreiches Verhandeln. Natürlich gibt es dafür kein Patentrezept - bei diesem Seminar lernen die Teilnehmer, wie sie die eigene Verhandlungserfahrung um andere Strategien und Techniken ergänzen.

## Welchen Nutzen hat Ihr Unternehmen?

Nach diesem Seminar beherrschen die Teilnehmer die grundlegenden Techniken und Praktiken die garantieren, dass in der heutigen Marktsituation sich die Key Account Manager in Verhandlungen besser behaupten können. Dadurch, dass die Teilnehmerzahl auf 8 Personen limitiert ist und einen Workshop-Charakter hat, ist gesichert, dass auf die Belange eines jeden Einzelnen eingegangen werden kann.

## Für wen ist das Aus- und Weiterbildungsprogramm geeignet?

Bestens geeignet für alle Vertriebsführungskräfte (Verkaufsleiter, Key Account Manager) die mit großen Kunden in den Bereichen Dienstleistung, Konsum- und Investitionsgüter verhandeln müssen.

## Unsere Trainingsmethoden

Bei dem Seminar werden situationsbezogen folgende Methoden angewendet:

- gruppendynamische Übungen
- Rollenspiele, praxisbezogene Fallbeispiele
- computergestützte Präsentation
- jeder Teilnehmer „setzt“ seine Verhandlung zusammen
- ständiges Einbeziehen aller Teilnehmer (lebendiges Lernen)
- Kurzreferate, Videofilme
- Rollenspiele

Außerdem haben die Teilnehmer 14 Tage vor Seminarbeginn die Möglichkeit, eine Rangfolge über die Wichtigkeit der Themen abzugeben. Diese Maßnahme ermöglicht, dass der Trainer noch individueller auf die Gruppe eingehen kann.

## Referenzen

Teilnehmer und Stimmungsbilder aus unseren Seminaren finden Sie im Internet unter [www.kam-hh.de](http://www.kam-hh.de)

### Branchen Auszug:

Autozulieferer	Feinkost	medizinische Geräte	Software-Hersteller
Backwaren	Fleisch- und Wurstwaren	Mineralbrunnen	Spirituosen / Weine
Bilderrahmen	Großverbraucher-Lieferanten	Molkerei-Produkte	Südfrüchte
Brauereien	Grüner Markt	Nahrungsmittel	Süßwaren
Bürobedarf	Internet-Dienstleister	Non Food DIY	Telekommunikation
Camping-Artikel	Kaffeemaschinen (GV)	Pharma-Hersteller	Waschmittel
Energieversorger	Körperpflege	Pharma OTC	Wellpappenhersteller

## Seminarprogramm:

- Strategische Vorbereitung einer speziellen Verhandlungssituation
- Preis- und Konditionsverhandlung
- Jahresgespräche führen
- Taktische Argumentations- und Gesprächsdramaturgie festlegen
- Wie „tickt“ der Einkäufer und wie stellt sich der Key Account Manager darauf ein
- Verhandeln mit streitbaren Kunden
- Wie geht man mit unfairen Tricks und Methoden der Einkäufer um?
- Emotionale Intelligenz versus Fachkompetenz
- Das Profi-Verhandler-Programm „mit den persönlichen Eigenschaften die Verhandlung beeinflussen“ (Structogram®).
- Mit der richtigen Verhandlungsstrategie (Dramaturgie) den Ablauf aktiv beeinflussen.

## Der Key-Account-Manager-Trainer



### Wolfgang Göldner

- 25 Jahre eigene Key-Account-Management-Erfahrung
- Trainerausbildung 1987 bei der Trainer-Akademie München (TAM) und 1994 bei INtem Verkaufstraining
- Seit 1994 selbständiger Trainer
- Autorisierter Structogram<sup>(R)</sup>-, Triogram<sup>(R)</sup>- und Schlüssel zum Kunden<sup>(R)</sup>-Trainer

### Spezialgebiete:

- Praxisbezogenes Vertriebst raining aus einer Hand (Führungskräfte, Key-Account-Manager, Innen- und Außendienstmitarbeiter)