



## Seminare - Trainings - Workshops für die Getränkebranche

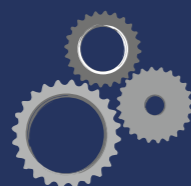
# VOM HANDELS-AUSSENDIENST ZUM KUNDEN-MANAGER

Exklusives Praxis-Training für den Handels-Außendienst  
in der Getränkebranche

GEBIETSMANAGEMENT



LEISTUNGSVERBESSERUNG



TRAININGS-  
SPECIAL:



Talkshop & Live Feedback  
mit einem erfolgreichen  
Getränke-Fachhändler

## HINTERGRUND UND ZIELSETZUNG

Getränke sind eine spannende, interessante und lebendige Warengruppe...  
Getränke verkörpern Lebensstil...  
Getränke bedeuten Genuss und Emotionen...  
Der Verkauf von Getränken begeistert...

**Entscheidend für den Verkaufserfolg sind im Wesentlichen jedoch andere Faktoren**

- Wie gut **kenne** ich den Handelspartner und seine Bedürfnisse?
- Wie **strukturiert** und **professionell** bin ich in der **Vorbereitung und Bearbeitung** meiner Kunden?
- Wie gut kann ich **Verkaufs-Tools** und **-Methoden** anwenden?
- Wie gut ist meine **Kommunikation und Verhandlungsführung**?
- Wie gut kann ich mich auf meinen Kunden **einstellen**?

## STRUKTUR, TRAINER, ORGANISATION

**Das Training erfolgt in zwei 2-tägigen Trainingsblöcken mit folgenden Trainings-Bestandteilen:**

- Darstellung und Erklärung von Grundlagen, Methoden, Tools,...
- Erarbeitung von Themen, Aufgaben und Übungen in Gruppen sowie individuell
- Übungen mit dem Trainer als Sparrings-Partner
- Interaktive Sequenzen und Coaching-Sequenzen
- Betreuung und Coaching zwischen den beiden Trainingsblöcken

Die Themen werden grundsätzlich mit aktuellen Beispielen und konkretem Praxisbezug präsentiert. Struktur und Ablauf der Trainings sind komplett auf Interaktion und aktive Einbindung der Teilnehmer ausgerichtet.



### DER TRAINER:

**Jochen Etter** war selbst 15 Jahre in der Getränkebranche tätig. Er verfügt über operative wie auch Führungserfahrung in allen Bereichen des Vertriebs bis hin zum General Manager und alleinvertretungsberechtigten Geschäftsführer der deutschen Tochter von Heineken, eines der weltweit größten Unternehmen der Getränkebranche.

### Kontakt:

etter@etterundpartner.com, Tel +49 (0)171 703 88 55



### DIE ORGANISATION:

**Dieter Klenk** ist seit Jahrzehnten erfolgreich tätig in der Entwicklung und Organisation von Netzwerkplattformen und Events in der Getränkebranche. Er versteht sich als Mentor, Impulsgeber, kreativer Kopf und Katalysator zur Umsetzung von Ideen, Strategien und Konzepten.

### Kontakt:

klenk@konzeptservice.info, Tel +49 (0)791 4 74 41

## TEILNEHMER INVESTITION

Die Teilnahmegebühr für das komplette Trainingsprogramm beträgt:  
Pro Trainingsblock je 2 Tage 1.475 € = gesamt 2.950 € pro Teilnehmer. Das Praxistraining ist nur en bloc = Trainingsblock A und B buchbar Die Preise verstehen sich zzgl. MwSt.

Darin enthalten sind:

- Tagesverpflegung • Seminarunterlagen • Teilnehmerurkunde
- Die Hotelbuchung und Zahlung der Übernachtung erfolgt durch die Teilnehmer in Eigenregie.

### Trainingstermine und -Orte:

Trainingsblock A: 29./30. Januar 2019, Hünfeld / Fulda  
Trainingsblock B: 19./20. Februar 2019, Ilshofen / Crailsheim

### Veranstalter:

KONZEPT & SERVICE marketing + eventmanufaktur GmbH  
Im Häuslesäcker 8 · 74538 Rosengarten  
Telefon +49 (0) 791 47 441 · Fax +49 (0) 791 47 442  
www.konzeptservice.info  
E-Mail: kontakt@konzeptservice.info



**SEMINARBUCHUNG:**  
Online downloaden unter  
[www.konzeptservice.info/  
workshops](http://www.konzeptservice.info/workshops)

Die Branchenexperten:

**KONZEPT &  
SERVICE**  
marketing+eventmanufaktur



**Etter &  
Partner**

## TRAININGSBLOCK A – 2 TAGE

### Wissen, Methoden, Tools, Prozesse

#### Selbst-Einschätzung und Selbst-Check

Bin ich fit für die künftigen Anforderungen im Außendienst?

#### Der Außendienst-Mitarbeiter

Sein Umfeld und die maßgeblichen Einflussfaktoren auf seine Arbeit

Was ändert sich am Job des Außendienst-Mitarbeiters?

Erwartungen und Anforderungen des Outlets an einen professionellen Außendienst-Mitarbeiter

#### Der Handel

Ziele und Strategien

Rollen von Warengruppen (insbesondere Getränke)

Die wesentlichen „must know´s“ aus dem Category Management

Strukturen und Entscheidungswege im Handel

#### Aktuelle Trends und Entwicklungen in der Getränke-Branche

Was bedeuten diese für den Handel, den Marktleiter, den Bereichsleiter im Outlet?

Was bedeuten diese für Ihre Arbeit am POS?

#### Was ist „Managen“

Warum muss ein Außendienst-Mitarbeiter „managen“ können?

Grundlagen eines erfolgreichen Kunden-Managements

Die 5 Felder des Managens

#### Strukturierte Gebiets- und Kunden-Bearbeitung

Das III/7-Modell© eines strukturierten Gebiets- und Kunden-Managements

Das Gebiets- und Kundenentwicklungs-Programm

Generierung von Zusatz-Potenzialen

#### Meine Rolle im und für das Unternehmen

Was ist meine Rolle im und für das Unternehmen?

Was erwartet mein Unternehmen von mir?

Wie generiere ich an meinem Platz den größtmöglichen Erfolg für mein Unternehmen?

#### Kompetenz-Profil des Außendienst-Mitarbeiters und Kunden-Managers

Die 4 Kompetenz-Felder: Wo liegen die relevanten Anforderungen im Außendienst?

Analyse der Kompetenzfelder: Stärken – Schwächen – Potenziale

Maßnahmen zur Weiterentwicklung

#### Kriterien zur Verbesserung meiner Leistung und Ergebnisse

Was muss ich tun, um mich meinen künftigen Aufgaben professionell zu stellen?

Auf welche Hindernisse stoße ich und wie bewältige ich sie?

Was ist die Erwartung meines Unternehmens und meines Vorgesetzten?

Was benötige ich vom Unternehmen, um meinen künftigen Job erfolgreich zu machen

und was benötige ich konkret von meinem Vorgesetzten?

### DIE ZIELGRUPPE

- Außendienst-Mitarbeiter aus der Getränkebranche, die den Handel betreuen.
- Erfahrene Mitarbeiter, die sich professionell auf die künftigen Anforderungen ausgerichtet aufstellen wollen.
- Nachwuchskräfte, die professionelle Methoden, Tools und Vorgehensweisen kennenlernen und trainieren wollen.
- Gebiets-, regionale oder nationale Verkaufsleiter, die ihre Teams professionell aufstellen wollen.
- Mitarbeiter im Vertriebs-Innendienst, die die Arbeit des Außendienstes kennen lernen möchten

## TRAININGSBLOCK B – 2 TAGE

### Kommunikation, Gesprächs- und Verhandlungsführung

#### Grundlagen und Voraussetzungen erfolgreicher Gesprächs- und Verhandlungsführung

Die 8 Phasen einer Verhandlung

6 Regeln für eine erfolgreiche Verhandlung

#### Vorbereitung eines Gesprächs oder einer Verhandlung

Analyse .. Zieldefinition .. Vorgehensweise

#### Definition und Umsetzung meines Verhandlungsziels

Ideal- und Ausstiegspunkt > Messlatte

#### Der Strategische Verhandlungsplan

##### Das Argumentationssystem

Formulierung meiner Forderungen und wie begegne ich Forderungen

Aufbau einer stichhaltigen und erfolgreichen Argumentation

Zugeständnisse und Kompromiss

#### Einwände und Vorwände

Abbau von Einwänden > Erkennen und Auflösen von Vorwänden

#### Das „Gesprächsfeld“ meines Verhandlungspartners

##### Gespräche und Verhandlungen auf der Sach- und der Beziehungsebene

Die 4 Seiten einer Botschaft

Äußerung und Innerung

Empfänger orientierte Kommunikation

#### Verhandlungsstil

Erkennen meines persönlichen Verhandlungsstil

Situatives Steuern meines Verhandlungsstils

#### Typologie und Gesprächs- und Verhandlungsführung

Die eigene Typologie (er)kennen

Die Typologie des Gesprächs-/Verhandlungspartners analysieren

Zusammenhang zwischen Typologie und Gesprächs-/Verhandlungsstil

Typologie-orientierter Gesprächs- und Verhandlungsstil

### TRAININGS-SPEZIAL

**Talkshop und Live-Feedback mit einem Getränke-Fachhändler**  
Dieser Trainingsblock wird von einem erfolgreichen LEH-Fachhändler als Sparrings-Partner begleitet, der die Erwartungen und Erfahrungen aus dem Markt konkret mit den Teilnehmern reflektiert.

**PRAKTISCHE INTERAKTION UND THEMENKONKRETISIERUNG ZWISCHEN DEN TRAININGSBLOCKEN**  
Zwischen den Trainingsblöcken bearbeiten die Teilnehmer konkrete Fragestellungen aus ihrer Alltagspraxis. Damit werden die Trainingsinhalte direkt in der praktischen Marktbearbeitung angewandt und umgesetzt. Der Trainer steht den Teilnehmern zwischen den Trainingsblöcken jederzeit zu telefonischen Coaching Gesprächen zur Verfügung.