

Pressemitteilung / Veranstaltungshinweis

19. März 2015

Aktuelle Seminare mit Top-Referenten aus Wissenschaft, Forschung und Praxis in Kooperation mit der DVKS – Deutsche Verkäuferschule

Deutscher Key Account Manager-Tag

Mit Deutschlands Key Account Management Experten Albert Steinhard

- Anforderungen an den erfolgreichen Key Account Manager im Wettbewerb
- Entwicklung schlagkräftiger Verkaufsstrategien für Key-Accounts
- Konzepte für den harten Wettbewerb um wichtige Großabnehmer
- Konditionen- und Preismanagement im Key-Account-Management
- Strategien für mehr Wachstum mit Top-Kunden
- Strategisches Verhandlungsmanagement für Konditionen und Preise im Großkundengeschäft
- Ultimative Tipps für Verhandlungsexzellenz im Key Account Management
- Praxisbericht der Braun Melsungen AG

Termin: 11. Juni 2015 in Frankfurt/M.

<http://www.management-forum.de/veranstaltungen/deutscher-key-account-manager-tag/>

Zertifikats-Lehrgang

Ausbildung zum Key-Account-Manager

Wie Key-Account-Manager strategisch arbeiten, erfolgreich verkaufen und das Geschäft mit Großkunden professionell ausbauen

- Anforderungen an den professionellen Key-Account-Manager im heutigen Markt- und Wettbewerbsgeschehen
- Entwicklung schlagkräftiger Verkaufsstrategien für Key-Accounts
- Beziehungsmanagement & Networking im Key-Account-Management
- Konditionen- und Preismanagement im Key-Account-Management
- Wirksame Kommunikations-, Überzeugungs- und Verhandlungsstrategien
- Erfolgreiche Führung von Jahresgesprächen und Schlüsselerhandlungen
- Special: Mit Qualifikations-Zertifikat „Geprüfter Key-Account-Manager DVMA“

Termin: 04. bis 06. Mai 2015 in Düsseldorf.

<http://www.management-forum.de/veranstaltungen/ausbildung-zum-key-account-manager/>

Fachtagung

Der Top-Verkaufsleiter

Mit Erich-Norbert Detroy, Deutschlands Spezialist für Verkaufsleitung

- Die neuen Herausforderungen für Top-Verkaufsleiter
- Ein wettbewerbsüberlegenes Verkaufsteam aufbauen und führen
- Der Verkaufsleiter als erfolgreicher Zielmanager
- Der Verkaufsleiter als Promoter des Großkundengeschäfts
- Der Verkaufsleiter als Vertriebs-Eventmanager
- Der Verkaufsleiter als professioneller Verkäufer-Rekrutierer
- Die Work-Life-Balance des erfolgreichen Verkaufsleiters

Termin: 19. Mai 2015 in Stuttgart.

<http://www.management-forum.de/veranstaltungen/der-top-verkaufsleiter/>

Kompaktlehrgang

Rhetorik und Dialektik für vertriebsorientierte Führungskräfte

Mit Top-Rhetoriktrainer Dirk Dickel

- Struktur und Fahrplan für Gesprächsverhalten und den rhetorischen Auftritt
- Angewandte Verhandlungs-dialektik im Verkaufsgespräch
- Bedeutung der Verstandes- und Gefühlsebene in der Verhandlungsführung
- Überzeugen in Verhandlungen
- Körpersprache und aktives Zuhören in Verhandlungen
- Gesprächspartner mit Zahlen, Daten und Fakten überzeugen
- Einfluss von Selbstbild & Fremdbild auf die erfolgreiche Verhandlungsführung
- Rhetorische Techniken zur Vorbereitung und Durchführung brillanter Verkaufspräsentationen

Termin: 23. + 24. Juni 2015 in Düsseldorf oder 20. + 21. Oktober 2015 in Stuttgart.

<http://www.management-forum.de/veranstaltungen/rhetorik-und-dialektik-fuer-vertriebsorientierte-fuehrungskraefte/>

Haben Sie Fragen? Melden Sie sich gerne. Bei Elisabeth di Muro, Tel: 08151-2719-0 oder per Mail bei info@management-forum.de