

MAXIMAAL
[TWAALF]
DEELNEMERS



AccountManagement**FMCG**
een must voor iedere sales professional

2016
Negotiator

Jaargesprek
Onderhandeling
Training



Waarom deze Negotiator?

Je bent verantwoordelijk voor accounts binnen FMCG en de jaargesprekken staan voor de deur. De belangen zijn groot en de jaarlijkse prijsverhoging moet worden gerealiseerd. En dan is er de fusie tussen Albert Heijn en Delhaize welke aan de inkoopkant schaalvoordelen (lees inkoopprijsverlaging) moet opleveren. En Jumbo Supermarkten en Superunie laten dit niet zomaar gebeuren, ook zij zullen hun deel opeisen en in ieder geval de promotiebudgetten willen verhogen.

Maar wat betekent dat dan? Waar ga je beginnen? Wacht je tot je wordt uitgenodigd of plan je de afspraak zelf in? Waar moet je op letten als je aan tafel gaat? En hoe bereid jij je voor? Waar onderhandel je eigenlijk over? Wie doet het openingsbod? Hoe ga je om met de ‘Dirty Tricks’ tijdens de onderhandelingen? Over welke vaardigheden heb je dan te beschikken om de onderhandelingen tot een goed einde te brengen? En wat is dan een goed resultaat? Allemaal vragen die aan bod komen tijdens deze praktische onderhandelingstraining, welke wordt gefaciliteerd door twee ervaren praktijktrainers die zelf jarenlang dergelijke onderhandelingen hebben gevoerd.

Deze tweedaagse onderhandelingstraining voorziet in de behoefte van professionele Account Managers die werken met retailers in zowel het Food-, Drug- als Farmaciekanaal. Zij willen zich verder ontwikkelen als professioneel onderhandelaar door het aanleren en verbeteren van specifieke onderhandelingsvaardigheden en gesprekstechnieken. Want geloof ons, de inkopers van jullie accounts zijn tot op het bot gemotiveerd en optimaal voorbereid om het maximale uit te jaardeal te halen. Nu jij nog!



Doelstelling Account Management FMCG Negotiator.

Het ontwikkelen van de onderhandelingsvaardigheden en trainen van gesprekstechnieken van Account Managers die daardoor het optimale resultaat uit de jaaronderhandelingen met hun accounts weten te halen.

Account Management FMCG Negotiator

Programma Account Management FMCG Negotiator

Dag 1: donderdag 29 september 2016: 9.00 – 17.00 uur.



Eerste dag: Voorbereiding.

Geloof in de noodzaak van de prijsverhoging. Wegblijven van argumenten zoals 'grondstoffen stijgen'. Onderzoek welke andere variabelen de jaardeal interessant maken. Blijf weg van het speelveld en maak afspraken over het gezamenlijk doel. Snap hoe het gehele proces werkt.

Dag 2: donderdag 6 oktober 2016: 9.00 – 17.00 uur.



Tweede dag: Aan tafel.

Hoe zet je de prijsverhoging krachtig neer? Hoe ga je om met 'boze inkopers' en hoe hou je de regie, zowel over het gesprek als over het proces? Hoe kan jij je comfortabel voelen als het even niet comfortabel is? Veel oefenen aan tafel met trainingsacteurs!

Datum (onder voorbehoud)

Onderwerp

Donderdag 29 september

Vorbereiding: proces en speelveld

Donderdag 6 oktober

Aan tafel: vaardigheden en technieken

Aantal deelnemers?

Om een intensieve begeleiding van de deelnemers te kunnen garanderen is de groepsgrootte vastgesteld op **maximaal twaalf deelnemers**. Inschrijving vindt plaats op basis van moment van aanmelding.

Account Management FMCG Negotiator

Wat levert het op?

Door deel te nemen aan deze tweedaagse Negotiator zul je door meer kennis, kunde en overtuigingskracht effectiever zijn in het realiseren van het maximale onderhandelingsresultaat. Een investering die zich dubbel en dwars terugverdient, reken maar uit wat 1% meer prijsverhoging of conditieverbetering voor waarde vertegenwoordigt voor jouw onderneming.

De investering.

De investering in deze Jaargesprek Onderhandeling Training Negotiator bedraagt € 1.495, -- exclusief BTW per deelnemer.

Dit is inclusief:

- ❖ Begeleiding en training door twee professionele en ervaren praktijktrainers
- ❖ Inzet van trainingsacteurs
- ❖ Inspirerende locatie – Better Meetings in Austerlitz (Zeist)

De trainers:

De onderhandelingstraining Account Management FMCG Negotiator wordt verzorgd en uitgevoerd door Henk Janssen en Mark van Beek. Beiden zijn in staat om hun jarenlange praktijkervaring op toegankelijke, praktische en enthousiaste wijze over te brengen op de deelnemers.

Meer informatie over beide trainers op de website. U kunt ze ook bereiken via e-mail: contact@accountmanagementfmcg.nl. Telefonisch kan natuurlijk ook:

Henk Janssen: 06 - 54 33 17 09

Mark van Beek: 06 - 51 19 44 33

Meer weten? Kijk ook op onze website www.accountmanagementfmcg.nl

Zij gingen u voor: Bakkersland – Bayer – Coty – Beiersdorf – Coty Benelux – Duvel Moortgat - Go-Tan - H.J.Heinz - Fortuin Dockum – GlaxoSmithKline – Groentehof – Hak – Haribo – Intersnack – Intertaste - Kimberley-Clark – Lutèce – Nutricia - Koninklijke Peijnenburg – Vemedia – Vrumona – Yakult – Lutèce – L’Oréal – Uniekaas – Queens – Verkade – Tivall/Nestlé – Ferrero – Scandinavian Tobacco Group – Aviko – Mars – Iglo.