

# Das SVG-Vertriebsprofi Forum ohne Unternehmensgrenzen!



4./5. Juni 2024

Coreum in 64589 Stockstadt/Rhein

## Sie sind Key Account Manager oder Verkaufsleiter?

Dann bietet Ihnen dieses Forum die einzigartige Gelegenheit, Ihre Kompetenzen in der Schlüsselkundenbetreuung zu erweitern und sich direkt den damit verbundenen Herausforderungen zu stellen. Nutzen Sie die Chance, sich mit Branchenkollegen aus Transport, Spedition oder Logistik auszutauschen, individuelle Probleme zu diskutieren und von bewährten Strategien der Experten zu lernen. Entdecken Sie effektive Wege zur Betreuung von Großkunden, sowohl digital als auch persönlich, gewinnen Sie wertvolle Einblicke in die Führung von Jahresgesprächen und erkunden Sie neue Geschäftsmöglichkeiten.

### Verbessern

Sie Ihre Fähigkeiten in der Vorbereitung, Durchführung und dem erfolgreichen Abschluss von Verhandlungen.

### Verfeinern

Sie Ihre Methoden und Ihre Vorgehensweisen, um erfolgreicher zu verhandeln.

### Verpassen

Sie nicht die Chance, Ihr professionelles Netzwerk zu erweitern und Ihre berufliche Entwicklung voranzutreiben.

## Die Referentinnen



### Vanessa Klonek

Leitung Unternehmensberatung bringt über eine Dekade an Erfahrung im Global Account Management im Luft-, See- und Straßenverkehr mit. Ergänzt mit einer zielführenden Moderation, fundiertem inhaltlichen Input und sorgfältiger Ergebnissicherung.



### Christina Pabst

Vertriebscoach selbst jahrelang im Vertrieb und Key Account Management tätig, trainiert sie Menschen, die Unternehmen erfolgreich machen, indem sie ihre Kompetenzen stärkt und ausbaut sowie Impulse für neue Routinen gibt.

## Der Inhalt

- **Positive Stunde**  
Offene Gesprächsrunde und Erfahrungsaustausch
- **Impuls-Vortrag**  
Win-Win Situationen schaffen durch erfolgreiche Verhandlungen
- **Toolbox der zielorientierten Gesprächsführung**
  - . Umgang mit aktuellen Verhandlungsthemen
  - . Erweiterung des eigenen Verhandlungsspektrums
  - . Taktische Herangehensweise durch Perspektivwechsel
  - . Verhandlung im Team und Rollenverteilung
  - . Optimale Gesprächsvorbereitung und -führung
  - . Richtige Argumentation und schlagfertiges Entkräften von Einwänden
- **Account Planning**  
strukturiertes Kunden Management & Ausbau des Geschäfts

Teilnahme 1.195,00 € + MwSt. inkl. Tagungspauschale, Arbeitsunterlagen sowie Abendessen mit Getränken. Übernachtungskosten im Hotel werden vom Teilnehmer direkt mit dem Hotel abgerechnet.

Anmeldung  
[www.svg-erfa.de](http://www.svg-erfa.de)