



## Seminare - Trainings - Workshops für die Getränkebranche

# VOM GASTRONOMIE-AUSSENDIENST ZUM KUNDEN-MANAGER

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



ABSATZ-STEIGERUNG



AUSSENDIENST



TRAININGS-  
SPECIAL:



**Talkshop:** Praxiswissen für  
Gastronomie-Vertriebsmanager  
mit einem erfolgreichen  
Gastronomen als Co-Trainer

## HINTERGRUND UND ZIELSETZUNG DES TRAININGS

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 Gastronomiepartner 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: 05./06. Februar 2019 Hünfeld / Fulda  
Trainingsblock B: 12./13. März 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 Mitarbeiter im Gastronomie-Außendienst

Sein Umfeld und die maßgeblichen Einflussfaktoren auf seine Arbeit  
Was ändert sich am Job im Gastronomie-Vertrieb  
Erwartungen und Anforderungen der Gastronomie an den Mitarbeiter aus der Getränkebranche

#### Die Gastronomie

Das Universum - Gastronomie-Typen und aktuelle Entwicklungen  
Bedeutung der einzelnen Gastronomie-Typen für die Getränkebranche - heute und morgen  
Bedeutung der Getränke-Marken, -Sorten und -Lieferanten für die Gastronomie  
Strukturen und Entscheidungswege in der Gastronomie

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

Was bedeuten diese für den Gastronom?  
Was bedeuten diese für Ihre Arbeit in der Gastronomie?

#### Was ist „Managen“

Warum muss ich als Außendienst-Mitarbeiter „managen“ können?  
Grundlagen eines erfolgreichen Kunden-Managements  
Die 5 Felder des Managens

#### Strukturierte Gebiets- und Gastronomie-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 Gastronomie-Außendienst-Mitarbeiters

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 die Gastronomie 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 und Außendienst-Support, die die Arbeit des Außendienst-Teams besser und professioneller unterstützen wollen.
- Innendienstmitarbeiter, die in den Außendienst wechseln 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

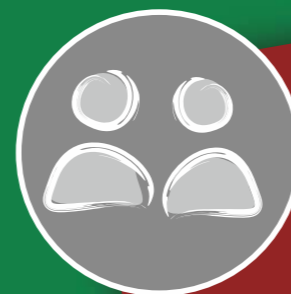
Die 4 Seiten einer Botschaft  
Äußerung und Innerung  
Empfänger orientierte Kommunikation

#### 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 – DIE BESONDERHEITEN

#### Talkshop: Praxiswissen für Gastronomie-Vertriebsmanager mit einem erfolgreichen Gastronomen als Co-Trainer

- Warum sind manche Gastronomie-Vertriebsmanager erfolgreicher als andere?
- Erfolgskriterien eines guten Gastronomie-Vertriebsmanagers
- Kennzahlen der gastronomischen Kalkulation, Leistung und Gegenleistung
- Konkrete Praxisbeispiele, Erfahrungsaustausch, Diskussion

#### PRAKTISCHE INTERAKTION UND THEMENKONKRETISIERUNG:

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.