

Anmeldung

Preise und Bedingungen

Die Teilnahmegebühr für das eintägige Seminar beträgt inkl. Mittagessen, Erfrischungsgetränken und der Dokumentation € 960,-. Sollten zwei oder mehr Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir 15 % Preisnachlass für den zweiten Teilnehmer, 20 % für den dritten Teilnehmer und 25 % für den vierten und jeden weiteren Teilnehmer.

Nach Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Bis zu drei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

Datum und Tagungsort

Fr, 10. Juni 2016 9.00 bis 18.00 Uhr

Tagungsort: Hamburg

Auf Wunsch auch Durchführung als Inhouse Seminar

promotion
ACADEMY

Ich/Wir nehme/n teil am Seminar:

Erfolgreiche Key Account Aktionsplanung

am 10. Juni 2016 in Hamburg

NAME/VORNAME

POSITION

NAME/VORNAME

POSITION

NAME/VORNAME

POSITION

NAME/VORNAME

POSITION

FIRMA

ANSCHRIFT

PLZ/ORT

TELEFON

FAX

EMAIL

DATUM/UNTERSCHRIFT

Ihre Service-Hotlines

Telefon: +49 (0)40 360 96 961

Fax: +49 (0)40 360 96 965

Per Post: Promotion Academy
Postfach 110605
20406 Hamburg

E-Mail: anmeldung@promotionacademy.de

Online: www.promotionacademy.de

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon, E-Mail oder online auf unserer Homepage anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind — andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Seminar

promotion
ACADEMY

NEU!

Erfolgreiche Key Account Aktionsplanung

Strategische Grundlagen, systematische Vorgehensweise
und Case Study

Ihre Seminarleiter: Albrecht Rösler und Martin Eckardt

Inhalt:

Sie erfahren:

- Wie Sie eine Jahres-Aktionsplanung auf Kundenebene systematisch entwickeln
- Wie Sie die Wirkung Ihrer Aktionen messen
- Wie Sie die Wirksamkeit und Profitabilität Ihres Kundenplans steigern
- Wie Sie Promotion-Planungstools erfolgreich einsetzen

Sie werden dabei:

- Die wichtigen Planungsparameter kennenlernen, um optimale Abverkaufs-Wirkung zu erzielen
- Konkrete Empfehlungen erhalten, wie Sie Ihren Jahres-Aktionsplan Schritt für Schritt aufbauen
- Eine Case Study bearbeiten und lernen, wie Sie Ihre Aktionen bewerten, Ihren Kundenplan entwickeln und weiter optimieren.

Nutzen Sie unsere Erfahrung mit vielen Praxistipps für Ihre Key Account Aktionsplanung:

- Kernpunkte der systematischen Aktionsplanung
- Klare Zielsetzungen als Voraussetzung
- Einfache Methoden der Aktionsbewertung
- Praxisgerechte Datenkonzepte
- Die wichtigsten Analyseschritte
- Vorgehensweisen bei der Optimierung der Aktionspläne
- Technische Möglichkeiten zur Unterstützung des Planungsprozesses

Zielgruppe:

Das Seminar richtet sich an Führungskräfte und Mitarbeiter der Konsumgüterindustrie aus den Bereichen Key Account Management, Vertriebssteuerung und -analyse, Trade Marketing, Category Development.

Fr. 10. Juni 2016

Seminarleiter:

Albrecht Rösler
Martin Eckardt
Rösler Unternehmens-
beratung GmbH

Auf Wunsch auch als
Inhouse-Seminar.

Promotion Academy • Postfach 110605 • 20406 Hamburg
Tel.: +49 (0) 360 96 961 • Fax: +49 (0) 360 96 965 •

Erfolgreiche Key Account Aktionsplanung



Strategische Grundlagen, systematische Vorgehensweise und Case Study

Ihre Seminarleiter: Albrecht Rösler und Martin Eckardt

9.00 Begrüßung

9.15 Hintergrund Key Account Aktionsplanung

- Bedeutung des Aktionsgeschäfts
- Herausforderungen bei der Aktionsplanung
- Strategische Stoßrichtungen und Erfolgsfaktoren
- Systematischer Planungsablauf

10.00 Rahmenbedingungen

- Aktionsprofil der Warengruppe
- Marketingstrategie, Key Account Strategie

10.20 Ziele der Aktion

- Überblick Ziel-Parameter
- Ziele und mögliche Zielkonflikte zwischen Industrie und Handel
- Auswahl und Festlegung der Aktions-KPIs als Voraussetzung für die Erfolgskontrolle

11.00 Wirkung der Aktion

- Bestimmung von Aktions-Abverkaufseffekten
- Basis- und Zusatzumsätze
- Berechnung von Uplifts
- Datenquellen und -konzepte

11.45 Gewichtung der Aktionen

- Verteilung auf Kategorie-, Segment- und Artikelebene

12.30 Timing der Aktionen

- Saisonverlauf, Wochenwertigkeiten, Verteilung auf Wochentage
- Saisonhöhepunkte (saisonale Spitzen, Feiertage, Events)

13.00 Gemeinsames Mittagessen

13.45 Abstände der Aktionen

- Abstandswirkungen, Festlegung von Mindestabständen, Aktionsfrequenz

14.15 Artikelkombinationen in Aktionen

14.30 Aktions-Kommunikation

- Handzettel Layout, Produktabbildungen, Price-Off Darstellungen und Sonderformen

Erfolgreiche Key Account Aktionsplanung



Strategische Grundlagen, systematische Vorgehensweise und Case Study

Ihre Seminarleiter: Albrecht Rösler und Martin Eckardt

15.00 Einbeziehung weiterer Unternehmensmaßnahmen

- Media-Planung
- Shopper und Trade Marketing Aktivitäten
- Field Force Prioritäten

15.15 Planentwurf & Optimierung mit Planungsszenarien

Case Study:

- Jahresendplanung und Prognose der Aktionsplanungs-Ergebnisse
- Simulation von Planungsszenarien

16.45 Umsetzung der Aktion

- Distribution, Instore-Platzierung, Display-Unterstützung

17.00 Unterstützung durch effiziente Planungstools

17.45 Zusammenfassung und Learnings

18.00 Seminarabschluss

Ihre Seminarleiter:

Albrecht Rösler, Jahrgang 1962

- Gründer und Geschäftsführer der Rösler Unternehmensberatung GmbH

Hintergrund:

- über 15 Jahre in der Markenartikelindustrie
- verschiedene Führungsfunktionen im Unilever-Konzern
- Schwerpunkt in der internen Unternehmensberatung



Martin Eckardt, Jahrgang 1963

- Partner der Rösler Unternehmensberatung GmbH

Hintergrund:

- über 20 Jahre in der Markenartikelindustrie
- verschiedene Führungsfunktionen bei Unilever und Kraft Foods / Mondelez
- Schwerpunkte im Marketing und Vertrieb insbes. Trade und Shopper Marketing, Category Management, Customer Marketing



Rösler Unternehmensberatung:

- gegründet 2003
- Leistungsspektrum:
 - Analyse und Optimierung der Promotion- und Media-Effizienz
 - Entwicklung und Implementierung von Tools zum Promotion- und Media-Management
 - Unterstützung von Category Management
 - Trainings, Workshops und Coachings zu allen Arbeitsschwerpunkten

Sichern Sie sich Ihren Seminarplatz! Telefon: +49 (0) 40 360 96 961

Sichern Sie sich Ihren Seminarplatz! Telefon: +49 (0) 40 360 96 961