



INSTITUT FÜR MARKENTECHNIK GENF



Management-Training Vertrieb & Distribution

Die Marke im Markt durchsetzen

In drei Tagen werden praxiserprobte Vorgehensweisen, Werkzeuge und Strategien zur Durchsetzung der Marke und der unternehmerischen Ziele im Tagesgeschäft dargestellt und in gemeinsamen Workshops intensiv und detailliert bearbeitet.

Die Teilnehmer lernen die vermittelten Trainingsinhalte für sich zu nutzen und auf Grundlage der nötigen Haltung auch im härtesten Verdrängungswettbewerb erfolgreich und nachhaltig durchzusetzen.

Termine in 2010

17. – 19. März 2010

15. – 17. September 2010

In diesem Management-Training werden insbesondere folgende Fragen beantwortet:

- Was tun, wenn in der Distributionslandschaft gegen die Markeninteressen gearbeitet wird?
- Wie sind die Management-Felder Sortiment, Preise und Konditionen sowie Distribution im Rahmen der Markendurchsetzung zu führen?
- Was sind die Aufgabenstellungen des Vertriebs in der Markenführung und wie können diese systematisch im Tagesgeschäft gemanagt werden?
- Wie können Absatzpartner zu einer wirklichen Wertschöpfungsstufe für die Marke aufgebaut werden?
- Was ist bei der Vorbereitung von Jahresgesprächen zu beachten?

Teilnehmer

Das Training wendet sich an Unternehmer, Geschäftsführer, Vertriebs-, Marketing- und Brandmanager, Key-Accounter sowie alle mit der Vermarktung betrauten Führungskräfte. Die Inhalte sind in allen Branchen, für Markenartikel, Konsumgüter, Dienstleistungen und Investitionsgüter sowie auf allen Wertschöpfungsstufen national wie international anwendbar.

Themen im Überblick

Tag 1

- 9:00 – Markendurchsetzung im Verdrängungsmarkt – die zentralen Arbeitsfelder
10:30
11:00 – Preisverfall in den Märkten – Ursachen, Gesetzmäßigkeiten und Auswege
12:30
14:00 – Der zwingende Zusammenhang von Sortiment, Distribution sowie Preisen und Konditionen
15:30
16:00 – Workshop zur gemeinsamen Erarbeitung spezifischer Problemlösungen
18:00

Tag 2

- 9:00 – Die Wertschöpfung muss der Markenklasse entsprechen
10:30
11:00 – Marken im Verteilungskampf mit den Absatzpartnern
12:30
14:00 – Preis- und Konditionenmanagement – Grundsätze, Herausforderungen und Umsetzung
15:00
15:30 – Workshop zur gemeinsamen Erarbeitung spezifischer Problemlösungen
17:30

Tag 3

- 9:00 – Stolpersteine auf der Zielgeraden – die Bedeutung des Markenauftritts am POS
10:30
11:00 – Die Rolle des Sortiments bei der Markendurchsetzung – Regeln, Aufbau und Sanierung
12:30
14:00 – Gezielte Mobilisierung in verschiedenen Handlungsfeldern der Marke
15:30
15:30 – Gemeinsame Diskussion und Klärung der noch offenen Fragen
16:00

Anmeldungen werden nach Eingangsdatum berücksichtigt. Mit der Bestätigung Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Faktura. Bei Stornierung der Anmeldung bis 8 Wochen vor dem Termin werden 30%, danach die gesamte Teilnahmegebühr berechnet.

Anmeldung zum Management-Training

Tagungsort ist das Hotel d'Angleterre in Genf, das für die Teilnehmer ein Zimmerkontingent zu speziellen Tarifen bereithält. Die Übernachtung pro Person inkl. Frühstück beträgt im Einzelzimmer „classique“ CHF 335,- und im Einzelzimmer „supérieure“ CHF 400,-. Nach Anmeldung erhalten Sie für die Buchung vom Institut ein spezielles Reservierungsformular.

Hotel d'Angleterre

17, quai du Mont-Blanc

CH-1201 Genève

Tel.: +41 (0)22 906 55 32

Fax: +41 (0)22 906 55 02

Tagungszeit: 1. und 2. Tag von 9:00 bis 18:00 Uhr, 3. Tag 9:00 bis 16:00 Uhr. Am Abend des 1. und 2. Tages sind die Teilnehmer zu einem gemeinsamen Dîner geladen.

Die Teilnahmegebühr inklusive Dokumentation, Dîners, Mittagessen, Erfrischungsgetränken und Kaffeepausen beträgt pro Person CHF 4.800,-.

Ich nehme am folgenden Management-Training teil:

17. – 19. März 2010

15. – 17. September 2010

Name _____

Vorname, Titel _____

Funktion _____

Bereich _____

Unternehmen _____

Straße _____

PLZ/Ort/Land _____

Telefon _____

Telefax _____

E-Mail _____

Datum, Unterschrift _____

Ich bin an weiteren Informationen zu den behandelten Themen interessiert

Bitte senden Sie dieses Formular an:

Institut für Markentechnik

39, rue Vautier

CH-1227 Genève-Carouge

Tel.: +41 (0)22 879 80 40

Fax: +41 (0)22 879 80 41