

ofraCar – Seminar

„New Business Development bei Key Accounts“

**Erfolgreich neue Geschäfte
mit Schlüsselkunden entwickeln**

Ausschreibung zum 1-tägigen Kompaktkurs

am

Mittwoch, 1. Juli 2020

im

Tagungshotel Rosenhof, Hauptstraße 68, 96164 Kemmern

ofraCar - Automobilnetzwerk e.V.
Gottlieb-Keim-Straße 60
95448 Bayreuth
Tel.: 09 21 / 50 73 64 10
Fax: 09 21 / 50 73 64 11
Email: info@ofracar.org
Internet: <http://www.ofracar.org>

Hintergrund & Seminarbeschreibung

Die Entwicklung von neuen Geschäften, neuen Geschäftsfeldern oder neuen Kunden ist für mittelständische Unternehmen eine ständige Herausforderung. Dabei war die Aufgabe bislang meist mit längeren Zyklen verbunden. Doch in Zeiten des Umbruchs – mit kraftvollen Mega-Trends wie Digitalisierung oder Elektromobilität – kommt der Wandel deutlich schneller und nicht selten radikaler als in früheren Phasen. Das eröffnet einerseits Chancen für neue Lieferanten und neue Geschäfte, es bringt andererseits aber auch Risiken für bestehende Kunden-Beziehungen.

Mit bloßem Abwarten bleiben viele Betriebe passiv dem Spiel der Kräfte ausgeliefert. Nur mit einem klaren Zukunfts-Fokus und pro-aktivem Handeln kann man die Gestaltungs- und Akquisitions-Möglichkeiten für sich nutzen.

Das erfordert einen Screening-Prozess, wo die Bedarfe für das Produkt-Spektrum und die Kompetenzfelder des eigenen Unternehmens in der Zukunft liegen. Im nächsten Schritt gilt es, die Liste der Chancen und Potentiale zu filtern und die 2-3 am erfolgversprechendsten davon herauszufiltern. Nicht immer sind die auf den ersten Blick erkennbaren Potentiale am Ende die Interessantesten.

Der nächste Schritt ist die Umsetzung in eine Vertriebs- und Akquise-Strategie für einen klar definierten Kundenkreis. Wenige, aber potentialreiche Kunden sind besser als eine große Zahl von Firmen aus den verschiedensten Bereichen. Dabei stellt das Geschäft mit großen Konzernen als Zielkunden immer komplexere Anforderungen an die Lieferanten, insbesondere im Automotive-Bereich aber auch im Maschinenbau und anderen Branchen.

Mega-Unternehmen "ticken" anders als normale Kunden. So erfolgt die Auswahl von Lieferanten unter globalen, regionalen und strategischen Gesichtspunkten. Und jedem Zulieferer ist eine bestimmte Rolle im Gefüge der Wertschöpfungskette zugeordnet. Bei diesen strategischen Überlegungen stehen Produkt-Details im Hintergrund und selbst eine gute Lieferantenbewertung ist oft nicht mehr ausschlaggebend.

Entscheidend ist, welcher der Lieferanten das Anforderungsprofil für die Zukunft am besten erfüllt und wie seine spezifischen Stärken den Lieferanten-Mix effektiv ergänzen könnten. Warum soll der Großkunde gerade unser Unternehmen als einen der drei Kern-Lieferanten für diesen Produkt- oder Dienstleistungsbereich behalten bzw. neu aufnehmen?

Zu dieser Frage finden sich in vielen Firmen-Präsentationen keine ausreichenden Antworten, obwohl es meist gute Gründe gäbe.

Das Erkennen und Screenen von Märkten und die Grundlagen und Methoden zur Entwicklung von neuen Geschäftsmöglichkeiten bei bestehenden und neuen (Groß)Kunden inklusive praktischer Übungsaufgaben ist der Inhalt dieses Seminars.

Inhalte & Agenda

- Markt-Screening – Erkennen von Zielmärkten:
Potentiale in traditionellen Märkten und in neuen Marktfeldern
- Das eigene Produkt- und Kompetenz-Profil als Filter:
Das erweiterte Stärken-Profil als Raster zur Bewertung der Zielmärkte
- Trends und Treiber der Veränderung:
Trends und Umbrüche in der Praxis und „Customer Pain“ als Antrieb
- Der richtige Kunde und der passende Ansprechpartner:
Auswahl der Zielkunden und Verorten der Entscheider im Buying Center
- Konzerne als Zielkunden – Wie „tickt“ ein Key Account?:
Profile, Eckdaten und Organisationen von Konzernen lesen und filtern
Mechanismus der Lieferanten-Auswahl und Auftragsvergabe verstehen

- Pro-aktive Key-Account-Strategien für Neu-Geschäfte:
Akquisitions-Strategie für Zukunfts-Geschäfte - Ansatz in der Früh-Phase
Aufbau, Entwicklung und Festigung einer strategischen Partnerschaft
- Account Plan: Wachstums-Strategien für Konzern-Kunden:
Zusammenfassung in Kunden-Plan, Umsetzung anhand von Praxisbeispielen
Fragen zum Aufbau und der Organisation von Key Account Management
- Zusammenfassung und Schlussbemerkung

Mittels praktischen Fallstudien wird der Seminarvortrag aufgelockert und einzelne Vorgehensweisen/Gesprächssituationen eingeübt.

Zielgruppe

Angesprochen sind v.a. Key Account Manager, Vertriebs- und Projektleiter, New Business Development-Beauftragte sowie Geschäftsführer von KMU.

Trainer

Dipl. Kfm. Hans-Andreas Fein, Trainer und Berater für Autozulieferer und Maschinenbauer mit 30 Jahren Erfahrung in Key Account Management und Strategie/Business Development.

Seminartermin & -dauer

Termin: Mittwoch, 1. Juli 2020, Dauer von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr.

Veranstaltungsort & Gastgeber

Hotel Rosenhof, Hauptstraße 68, 96164 Kemmern (<https://www.hotel-rosenhof.com/>)

Nach Absprache kann die Schulung auch an einem anderen zentral in Oberfranken gelegenen Ort durchgeführt werden. Die Teilnehmer werden in diesem Fall rechtzeitig informiert.

Ansprechpartner & Kontakt

Christian Meister; ofraCar – Automobilnetzwerk e.V., Gottlieb-Keim-Str. 60, 95448 Bayreuth
Tel.: 0921 / 507 36 410, christian.meister@ofracar.org

Investition

Beitrag pro Person:

- 385,00 € (zzgl. MwSt.) für Teilnehmer aus ofraCar-Mitgliedsunternehmen
- 495,00 € (zzgl. MwSt.) für Teilnehmer aus Nicht-Mitgliedsunternehmen

Inkludierte Leistungen für jeden Teilnehmer:

- 1 Komplettsatz Schulungsunterlagen
- Teilnahmebescheinigung bei durchgängiger Teilnahme
- Verpflegung in Form von Tagungsgetränken und Mittagessen

Anmeldung

Anmeldeschluss ist Montag, der 22. Juni 2020

Bitte richten Sie Anmeldungen schriftlich über anhängendes Formular an info@ofracar.org.

Ergänzende Hinweise zur Anmeldung und den Teilnahmebedingungen:

- Die Anzahl der Plätze ist begrenzt. Die Platzvergabe erfolgt nach zeitlichem Eingang der Anmeldungen. Teilnehmer aus Mitgliedsunternehmen werden bei der Platzvergabe bevorzugt behandelt.
- Bei Absage einer Teilnahme ist aus organisatorischen Gründen eine kostenlose Stornierung nur bis zum Zeitpunkt des Anmeldeschlusses möglich. Danach ist die komplette Teilnahmegebühr zu entrichten. Die Entsendung eines anderen Teilnehmers ist nach Absprache möglich.
- ofraCar e.V. behält sich das Recht vor bei einer zu geringen Teilnehmerzahl zum Zeitpunkt des Anmeldeschlusses die Schulung abzusagen bzw. zu verlegen.
- Falls der geplante Seminartermin aus Gründen, die der Veranstalter nicht zu verantworten hat (z.B. kurzfristige Erkrankung des Referenten), verschoben werden muss wird ein Nachholtermin angesetzt. Ersatzansprüche gegenüber dem Veranstalter können hieraus nicht geltend gemacht werden.
- Die komplette Teilnahmegebühr ist per Rechnung mit Anmeldeschluss zu begleichen. Zahlungsziel ist 30 Tage ohne Abzug.
- Mit der Anmeldung zur Veranstaltung erklären die Teilnehmer ihr Einverständnis, dass sie mit der Nutzung und Speicherung ihrer Daten sowie deren Verwendung für interne Zwecke im Rahmen des ofraCar – Automobilnetzwerk e.V. einverstanden sind.
- Teilnehmer erklären mit der Anmeldung außerdem ihr Einverständnis dazu, dass ofraCar Daten zu ihrer Person insoweit dies zur Seminarabwicklung notwendig ist an verbundene Schulungspartner weitergeben darf (z.B. zur Erstellung von Seminarunterlagen oder Teilnahmezertifikate). Eine weitergehende Verwendung der Daten erfolgt nicht. Einer Speicherung der Daten kann im Nachgang zudem jederzeit formlos widersprochen und eine Löschung veranlasst werden.
- Falls auf der Veranstaltung Foto- und Filmmaterial angefertigt wird erklären die Teilnehmer ferner ihr Einverständnis, dass sie aufgenommen werden dürfen und das Bildmaterial zur redaktionellen Berichterstattung verwendet werden kann.

ANMELDUNG

ofraCar - Seminar

„New Business Development bei Key Accounts“

am 1. Juli 2020

Bitte nur dieses Blatt senden an die ofraCar-Geschäftsstelle
per Fax an Nr.: 09 21 / 50 73 6-411 oder per E-Mail an info@ofracar.org

Firma:

Name (Vor-/Nachname d. Ansprechpartners):

Funktion im Unternehmen:

PF/Straße:

PLZ/Ort:

Tel.:

E-Mail:

Bestell-Nr. (falls erforderlich):

Datum, Unterschrift.....

Hinweise: Bei Anmeldung mehrerer Teilnehmer geben Sie bitte oben den für die Anmeldung verantwortlichen Ansprechpartner bei Ihnen im Betrieb an. Nachfolgend listen Sie bitte alle Personen, die an der Schulung teilnehmen möchten, mit Name, Vorname und E-Mail-Adresse einzeln auf. Die Rechnungsstellung erfolgt gesammelt an die oben angegeben Person/Adresse, insofern wir keine anderslautende Mitteilung von Ihnen erhalten.

Teilnehmer			
Nr.	Nachname	Vorname	E-Mail-Adresse

Eine Anmeldebestätigung erfolgt nach Anmeldeschluss am 22.06.2020!