



## AUFBAU EINER TASK-FORCE ALS INTERNE VERHANDLUNGSCOACHES FÜR KEY-ACCOUNTS

### AUSGANGSLAGE

- › die Key-Account-Manager eines Personaldienstleisters müssen immer häufiger Rahmenverträge oder große Übernahmeprojekte mit der Einkaufsabteilung ihrer Kunden verhandeln
- › die Mitarbeiter (wenig Erfahrung mit großen Deals) und die Organisation (sehr dezentral) sind darauf nicht vorbereitet

### ZIELSTELLUNG

- › Verständnis für Verhandlungssituationen mit der Einkaufsabteilung schaffen und die interne Aufstellung verbessern
- › bessere Preise in Verhandlungen bei Key Accounts durchsetzen, insbesondere auch Preiserhöhungen
- › besondere Kompetenzen bei ausgewählten Mitarbeitern aufbauen, um die Verhandlungsteams intern professionell zu coachen
- › Top Verhandlungs-Know-How intern flächendeckend aufbauen

### PROJEKTUMSETZUNG

- › ein zweitägiges Verhandlungstraining für alle KAMs und deren Führungskräfte konzipiert
- › parallel eine interne Task-Force aufgebaut
- › individuelle Verhandlungskompetenz der KAMs, Bereichsleiter und Direktoren gestärkt
- › Besonderheiten für Verhandlungssituationen mit dem Einkauf bewusst gemacht
- › ein Handbuch „Verhandeln“ mit best-practice Prozessen und Checklisten von der Task-Force erarbeitet und in allen Niederlassungen kommuniziert

- › Task-Force auf advanced-level und in Beraterskills trainiert
- › Beratungsprozess der Task-Force supervidiert

### ERGEBNIS

- › Big-Deal-Verhandlungsergebnisse während des Projektes konkret messbar verbessert
- › Betreuung der Key Accounts nachhaltig strategisch und taktisch verbessert
- › die Task Force ist als interne Verhandlungsberatung etabliert, welche von den Mitarbeitern in einer Umfrage weit überwiegend als Gewinn gesehen wird

### ERFOLGSFAKTOREN

- › Perspektivwechsel mit vielen Aha-Erlebnissen bei den Teilnehmern durch einen professionellen Einkäufer als Co-Trainer
- › die Vorgesetzten der KAMs mit eingebunden Handbuch von der Task-Force selbst geschrieben, daher sehr praxisnah und absolut zur Vertriebskultur passend
- › Roll-Out in allen Niederlassungen von der Task-Force als Kick-Off genutzt
- › die Task-Force kennt und analysiert sämtliche großen Verhandlungen und sammelt so extrem hilfreiches best-practice Wissen

