



Key Account Management

Umsatzpotenziale erkennen, erschließen und absichern

Fokus

Die optimale Betreuung von Schlüsselkunden (Key Accounts) mit professionellem Key Account Management ist von strategischer Bedeutung für das Unternehmen und sichert entscheidende Wettbewerbsvorteile. Ziel ist die systematische Erschließung, Ausschöpfung, aber auch die Verteidigung von Umsatzpotenzialen.

Erfolgreiches Key Account Management ermöglicht Ihnen die Sicherung und Wachstum Ihrer Umsätze und Deckungsbeiträge.

In diesem Praxis-Training Key Account Management lernen Sie die Anforderungen an ein modernes und erfolgreiches Management der wichtigsten Schlüsselkunden für Aufbau- und Pflege langfristiger Geschäftsbeziehungen.

Nutzen

Die Umsetzung neuer Geschäftsmöglichkeiten ist die Königsdisziplin im Vertrieb. Hierzu verbessern Sie Ihre Vorgehensweisen, um Geschäftsmöglichkeiten aktiv zu suchen, zu erkennen und zu Umsatz zu entwickeln. Sie verkaufen zukünftig erfolgreicher und identifizieren Wege, um Umsatzlücken zu schließen. Sie wissen, wie Accounts gezielt aufgebaut werden und können eine clevere Account Planung durchführen.

Inhalte

Das Seminar führt Sie systematisch an das Aufgabengebiet eines Key Account Managers (KAM) heran. Dabei werden grundsätzliche Themen, wie der KAM als Dienstleister, Unterschiede zwischen Vertriebsbeauftragten und KAM und auch das Rollenverständnis als Großkundenbetreuer behandelt.

Im zweiten Teil lernen Sie einschlägige Methoden im Key Account Management kennen. Hierzu gehören die SWOT-Analyse, das Scoring Modell zur Kundenanalyse, der Elevator Pitch, die Analyse der Entscheidungsstrukturen beim Kunden, die Portfolio-Analyse, die Share of Wallet-Analyse und die Erstellung und Bearbeitung von Account Plänen.

Zielgruppe

Key Account Manager, Verkaufsleiter, Vertriebsingenieure, Unternehmensberater, Vertriebsaußendienst, Vertriebsinnendienst, Interne Mitarbeiter (Vertriebsassistentz, Service)

Weitere Informationen

Dauer: 2 Tage
Teilnehmeranzahl: bis zu 12 Teilnehmer
Kosten: auf Anfrage