1724 Basiskurs Key Account Management
Ihr erfolgreicher Einstieg ins KAM

Sie lernen in diesem 2-Tages-Training die wesentlichsten Grundlagen für erfolgreiches Key Account Management kennen. Als Key Account Manager sammeln, analysieren und strukturieren Sie Kundeninformationen, um individuelle Lösungen für Ihre wichtigsten Kunden - den Schlüsselkunden zu finden. Hier lernen Sie die Verantwortung des Key Account Managements für unternehmenswichtige Prozesse im Verkauf kennen.

Die Zielgruppe:

Unternehmer/-innen, Geschäftsführer/-innen, Führungskräfte, die Key Account Management einführen und ausbauen sowie Mitarbeiter/-innen, die Key Accounts bearbeiten und ihre Kenntnisse auffrischen und ergänzen wollen.

Die Voraussetzungen:

Grundkenntnisse im Kundengespräch, gute Kenntnis über die eigene Produkt- und/oder Dienstleistungsvielfalt

Die Inhalte:

- Abgrenzung von Key Account Management gegenüber anderen Vertriebsarten
- Merkmale des Key Accounts und Nutzen von Key Account Management
- Erfolgsfaktoren im Key Account Management
- Key Account Management Prozess
- Struktur und Organisation von Key Account Management
- Tools und Methoden im KAM
- Customer Relationship Management im Key Account Management
- Account-Bewertung
- Marktmodell
- Account-Planung (Budgetplanung, Forecastplanung)
- Marketing-Planung
- Ressourcenplanung & Kundenkontaktplanung
- Lead & Account-Bewertung
- strategisches Verkaufen

Nach Absolvierung dieses Trainings finden Sie Antworten auf folgende Fragen:

- Was bedeutet und beinhaltet Key Account Management wirklich?
- Wo sind die Unterschiede zwischen Key Account Management und Großkundenbetreuung?
- Was ist die strategische Bedeutung von Key Account Management?
- Wie wird Key Account Management in der Praxis eingesetzt?
- Welche Methoden und Werkzeuge unterstützen das Arbeiten als Key Account Manager?
- Was machen erfolgreiche Key Account Manager anders als der Rest der Verkäuferwelt?