

Erfolgreiches Key-Account-Management

Großkunden systematisch akquirieren, binden und halten

Möglichkeit eines firmenspezifischen **Inhouse-Trainings**:

Das Seminar kann auch als individuelle Veranstaltung für Ihre Firma durchgeführt werden. Die Schwerpunkte passen wir dann selbstverständlich Ihren Bedürfnissen und Ihrer Zielgruppe an.

Auch dieses Seminarthema bieten wir in mehr als 30 Sprachen an.

Trainings-Ziel:

80% des Gesamtumsatzes hängen von 20% der Kunden ab. Zudem sind heute ein Großteil der Märkte von Kundenkonzentration und Verdrängungswettbewerb gekennzeichnet. Die Installation und Optimierung eines Key-Account-Managements ist die beste Antwort auf diese Entwicklung.

Denn strategische Großkunden sind nicht nur für den langfristigen Markterfolg, sondern auch für den Aufbau von Wettbewerbsvorteilen und für die Gestaltung von Markteintrittsstrategien von höchster Bedeutung. Daher ist es ein unerlässliches Muss für jedes Unternehmen, solche Großkunden und Schlüsselkunden zu gewinnen, zu binden und zu halten.

Dieses Intensiv-Training befähigt die Teilnehmer, Key-Accounts systematisch zu managen und zu diesen eine beidseits profitable Beziehung aufzubauen. In diesem Training entwickeln und verfeinern die Teilnehmer ein fundiertes Handwerkszeug, mit dem es ihnen leicht fallen wird, mit strategischem Key-Account-Management ihre Markt- und Wettbewerbsposition nachhaltig und langfristig zu stärken.

Zielgruppe:

All jene Personen, die im Key-Account-Management arbeiten oder für diesen Bereich verantwortlich sind. Anfänger werden grundlegend qualifiziert. Fortgeschrittene bekommen ihren Feinschliff.

Trainings-Inhalte:

- Selbstverständnis und Eigenmotivation des KAM
- Verantwortungsbereich und Aufgaben des KAM
- Die Erwartungen und Anforderung der Kunden an den KAM
- Die Markt- und Potentialanalyse (Entwicklungen, Stärken, Schwächen)
- Systematisch Wettbewerbsbeobachtung und Benchmarking
- Die Entwicklung des strategischen KA-Management-Konzepts
- Aufbau und Inhalt eines Success-Plans bzw. eines Account-Plans
- Kundenbedürfnisse erkennen und in Verkaufsmaßnahmen umsetzen
- Persönliche Kundenverantwortung organisieren und praktizieren
- Professionelle Kunden-, Bedarfs- und Potentialanalysen
- Effizienter Einsatz von Informations- und Planungstools
- Der Aufbau eines Kundenkontaktplanes
- Gesprächs- und Verhandlungsstrategien mit Key-Accounts
- Psychologie der Verhandlung mit Gruppen

- Techniken zur Durchsetzung von Preisen und Konditionen
- Nutzen argumentieren und Mehrwert darstellen
- Der KAM als Beziehungsmanager – intern und extern
- Vertriebscontrolling und Erfolgsmessung für das KA-Management
- Betriebswirtschaftliche Kennziffern des Key-Account-Controlling
- Gezielte Auswahl und Bewertung von Key-Accounts
- Wirtschaftlichkeitsanalyse und Berechnungsmethoden für den Kundenwert
- Die Prozessintegration des KA-Managements in das eigene Unternehmen
- Die Vermeidung der typischen Fehler und Fettnäpfchen im KA-Management

Trainings-Methodik:

- Systematische und sofort umsetzbare Inputs durch den Trainer
- Praxisbezogene Übungen zu den Inhalten
- Training am eigenen Produkt/Konzept (falls gewünscht)
- Erfahrungsaustausch
- Streng begrenzte Teilnehmerzahl
- 1-tägiges Intensiv-Training (Crash-Kurs)

Teilnahmegebühr:

Die Teilnahmegebühr für das 1-tägige Intensiv-Training beträgt pro Teilnehmer:
Euro 495.- zzgl. MWSt.

KeSch Trainings bieten wir in folgenden Sprachen an:

Bosnisch, Bulgarisch, Chinesisch, Estnisch, Dänisch, Englisch, Finnisch, Französisch, Griechisch, Italienisch, Japanisch, Koreanisch, Kroatisch, Lettisch, Litauisch, Niederländisch, Norwegisch, Polnisch, Portugiesisch, Rumänisch, Russisch, Schwedisch, Serbisch, Slowakisch, Slowenisch, Spanisch, Tschechisch, Türkisch, Ukrainisch, Ungarisch

KeSch Experten kommen aus:

Bulgarien, China, Estland, Dänemark, England, Finnland, Frankreich, Griechenland, Italien, Japan, Kanada, Kroatien, Lettland Litauen, den Niederlanden, Norwegen, Österreich, Polen, Portugal, Rumänien, Russland, Schweden, der Schweiz, Serbien, der Slowakei, Slowenien, Spanien, Tschechien, der Türkei, der Ukraine, aus Ungarn und natürlich auch aus Deutschland.