KeSch
Training International

Verkäuferschulung: Key-Account-Management

Großkunden systematisch akquirieren, binden und halten

Key Account Management: Trainings-Ziel

Key Account Management ist einer der Schlüsselbereiche des Verkaufens. 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 von Key Account Management 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 Teilnehmenden, Key Accounts systematisch zu managen und zu diesen eine beidseits profitable Beziehung aufzubauen. In diesem Training entwickeln und verfeinern die Teilnehmenden ein fundiertes Handwerkszeug, mit dem es ihnen leicht fallen wird, mit strategischem Key Account Management ihre Markt- und Wettbewerbsposition nachhaltig und langfristig zu stärken.

Key Account Management: Zielgruppe

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

Key Account Management: 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

Key Account Management: Trainings-Methodik

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

Key Account Management: Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr für das 1-tägige Intensiv-Training beträgt pro Person: Euro 995.- zzgl. MWSt.

Key Account Management: 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.

KeSch Training International GmbH & Co.KG
Längenfeldweg 25
D-82418 Murnau
Telefon: +49 8841 6729400
Telefax: +49 8841 6729401
Mail: info@kesch-training.eu
Web: www.kesch-training.eu