

KEY ACCOUNT MANAGEMENT

FACTSHEET



Die Besonderheit eines Key Account Managers ist es, die spezifischen Kundenbeziehungen professionell und langfristig zu pflegen. Ständig neue Rahmenbedingungen und ein dynamisches Umfeld verlangen eine gute strategische Planung. Sie müssen stets auf verschiedene Szenarien vorbereitet sein. Lösungsorientiertes Handeln gekoppelt mit flexiblen Reaktionen ermöglicht eine langfristige und partnerschaftliche Zusammenarbeit – aus Schlüsselkunden entwickeln sich zufriedene Stammkunden.

ZIELGRUPPE

Das Key Account Management Training richtet sich an Fach- und Führungskräfte sowie AssistentInnen mit Vertriebsverantwortung, die gerne ihre Kompetenzen im Umgang mit Kunden langfristig verbessern möchten und lernen wollen, wie sie in schnelllebigem Zeiten Kundenbeziehungen nachhaltig und langfristig pflegen können.

Train today – succeed tomorrow

KEY ACCOUNT MANAGEMENT

ÜBERBLICK

- Ziele des Key Account Managements festlegen und verwirklichen
- Die Aufgaben des Key Account Managements kompetent erfüllen
- Das eigene Kundenportfolio professionell managen
- Strategisches Kundenmanagement und Potenzial-Analysen
- Die Wettbewerbsposition (und Verhandlungsposition) klar bestimmen und durchsetzen

In diesem Training bekommen Key-Account-Manager neue Kompetenzen an die Hand: Sie bekommen Anregungen, wie sie am besten auf ihre Kunden zugehen und wie bestehendes Potenzial und neue Möglichkeiten am besten genutzt werden können.

PROGRAMMINHALTE

Der Key Account Manager als Erfolgsfaktor

- Neues Rollenbewusstsein: Berater und Beziehungsmanager
- Netzwerke auf allen Ebenen
- Wie Key Account Manager auf ihre Kunden zugehen
- Bestandsaufnahme eigener Möglichkeiten
- Einflussfaktoren der Betreuungseffizienz für sich und das eigene Unternehmen bestimmen

Kundenanalyse als Hebel erkennen

- Verschiedene Methoden der Kundenanalyse (ABC-, Portfolio- und 360°-SWOT-Analyse)
- Schlüsselkunden bewerten
- Stärken und Schwächen des Kunden erkennen und Geschäftspotenziale daraus ableiten

Sie haben Interesse an einem Training, das speziell auf die Anforderungen eines Key-Account-Managers zugeschnitten ist? Dann kontaktieren Sie uns. Wir beraten Sie gerne!

www.kerntraining.com/at · office@kerntraining.com



KERN Training, KERN Austria GmbH

Telefon: (01) 5 03 13 13-0 · E-Mail: office@kerntraining.com

Österreich: Graz · Innsbruck · Linz · Wien

Deutschland: Aachen · Augsburg · Berlin · Bielefeld · Bochum · Bonn · Braunschweig · Bremen · Darmstadt · Dortmund · Duisburg · Düsseldorf · Essen · Frankfurt am Main · Freiburg · Friedrichshafen · Hamburg · Hannover · Heilbronn · Karlsruhe · Kassel · Köln · Leipzig · Mainz · Mannheim · Mönchengladbach · München · Münster · Nürnberg · Regensburg · Saarbrücken · Stuttgart · Ulm · Wiesbaden · Wuppertal · Würzburg · **Frankreich:** Lyon · Marseille · Paris · **England:** London · **Niederlande:** Amsterdam · Eindhoven · Rotterdam · Utrecht · **Polen:** Warschau