



Strategisches Key-Account-Management: Binden Sie Ihre Schlüsselkunden an sich

Die optimale Betreuung von Schlüsselkunden durch ein strategisches Key-Account-Management hat eine herausragende Bedeutung für Ihren gegenwärtigen und zukünftigen Unternehmenserfolg. Doch was verbirgt sich hinter dem Begriff Key-Account-Management? Wozu brauche ich eine strategische Planung hierfür? Wie unterstützt meine KAMStrategie mich direkt bei der Differenzierung im Markt? Wie hilft mir das KAM, um bei meinen Kunden nicht als Lieferant oder Dienstleister gesehen zu werden, sondern als Partner?

In diesem Seminar vermitteln wir Ihnen die Grundlagen des strategischen Key-Account-Managements. Sie erfahren, welche Instrumente und Methoden sich in der Praxis bewährt haben. Gemeinsam erarbeiten wir Strategien für Ihr effizientes Key-Account-Management. Sie erarbeiten sämtliche erforderlichen Parameter, nach denen Schlüsselkunden identifiziert und bewertet werden und erarbeiten einen Kundenentwicklungsplan (Key Account Plan) für einen Ihrer TOP-Kunden.

Inhalte:

Einführung

- Was bedeutet Key-Account-Management eigentlich wirklich?
- Inwiefern unterstützt Sie Key-Account-Management?
- Warum ist dies gerade in den heutigen Marktumfeldern so enorm wichtig für Sie?
- Der strategische Planungsprozess
- Die tatsächliche Umsetzung der Pareto-Regel

Das Team / der „Key-Accounter“

- Das Key-Account-Team als Schlüssel zum Erfolg
- Das Anforderungsprofil an einen erfolgreichen Key-Account-Manager
- Der Key-Account-Manager und seine Aufgaben und Rollen als Beziehungsmanager, Informationsmanager, Teammanager und Verkäufer
- Kundenportfoliomanagement
- Identifikation Ihrer Schlüsselkunden
- Bedeutung des Portfolio Managements für Key-Account-Manager



Der Key-Account-Plan (KAP)

- Aufbau, Inhalte und Kernfragen eines Key-Account-Plans im Überblick
- Der Key-Account-Plan als Kommunikations- und Steuerungsinstrument für den Key-Account-Manager
- Die systematische Kundenanalyse
- Informationsquellen im Überblick: Woher und wie Sie welche Informationen über den Kunden bekommen
- Der Geschäftsbericht Ihres Kunden, nur ein Dokument mit vielen Zahlen oder eine wichtige Informationsquelle, damit Sie Ihrem Kunden noch mehr Nutzen bieten können
- SWOT – Stärken – Schwächen Betrachtung Ihrer Kunden und welche Schlüsse Sie daraus ziehen können

Wettbewerbsanalyse im Key-Account-Management

- Ihre heutige Position (aus Sicht des Kunden!)
- Die 5 Kernfragen der Wettbewerbsanalyse
- Ziele und Strategien des professionellen Beziehungsmanagements
- Strukturierte Buying Center Analyse – Wer auf der Kundenseite spielt welche Rolle im Entscheidungsprozess? Wer beeinflusst wen? Wie sind diese Personen Ihnen gegenüber eingestellt?
- Chancen von sozialen Netzwerken, wie XING und LinkedIN, um mehr über die Ansprechpartner in Erfahrung zu bringen
- Aktives Buying Center – Selling Center Management – wie Sie professionell Beziehungen zu den Schlüsselpersonen aufbauen
- Kundenbeziehungen mittel- bis langfristig entwickeln

Zielgruppe: Key-Account-Manager, Account-Manager, Vertriebsleiter, Verkäufer und Techniker, die ins Key-Account-Management wechseln möchten, sowie Fach- und Führungskräfte, die ihre Kenntnisse im Key-Account-Management vertiefen möchten

Methodik: In einem Methodenmix werden wichtige theoretische Grundlagen sowie Beispiele aus der eigenen Praxis referiert. Best-Practice-Analysen der Vergangenheit mit einem direkten Praxisbezug dienen dem unmittelbaren Transfer des Erlernten in den Unternehmensalltag.

Seminarzeiten: 2-Tages-Seminar
1. Schulungstag von 10.00 Uhr bis 17.30 Uhr
2. Schulungstag von 9.00 Uhr bis 16.30 Uhr



Seminartermine:	Stuttgart	27.-28.09.2011	06.-07.02.2012
	Hamburg	15.-16.11.2011	07.-08.05.2012

Seminarpreis: pro Person 820,- € zzgl. MwSt einschließlich:

- Umfangreiche Trainingsunterlagen, Schreibblöcke und Stifte
- Qualifiziertes Teilnehmerzertifikat
- Tagen in ausgewählten Hotels
- Mittagessen vom täglich wechselnden Lunchbuffet oder 3-Gang-Menü
- Kaffeepausen vormittags und nachmittags:
Kaffee / Tee, saisonaler Obstkorb und Backspezialitäten
- Tagungsgetränke unbegrenzt

Inhouse Seminar: Mehr und mehr gewinnen Inhouse Schulungen aufgrund ihrer zahlreichen Vorteile an Bedeutung. Unser Tagessatz beträgt 1.000 € - 1.200 € zzgl. MwSt. einschließlich:

- Detaillierte Trainingsunterlagen, Schreibblöcke und Stifte
- Qualifiziertes Teilnehmerzertifikat
- Reisekosten und Spesen des Trainers
- Teilnehmerzahl bis 10 Personen

Haben Sie Fragen? Bitte sprechen Sie uns an.

Wir helfen Ihnen gerne weiter:

Tel. +49 7141 91132 -01

Mail info@modul-training.de