



Key Account Management

Wie werden Sie der A-Lieferant bei Ihrem Kunden?

Zweitägiges Intensiv-Seminar

Ziele des Seminars

Im Vertrieb werden Kunden mit einem hohen Kundenwert speziell betreut, um Bestandskunden zu entwickeln und Neukunden für langfristige Partnerschaften zu akquirieren. Das Wissen um die Verkaufsphasen und -techniken sowie eine enge und direkte Kommunikation mit dem Kunden sind dabei Garanten für eine langfristig erfolgreiche Kundenbeziehung.

Wer hier mit der „Kundenbrille“ herangeht und kundenorientierte Gespräche führt, hat am Ende die Nase vorn.

Das Seminar „Key Account Management“ hebt den Kunden wieder in die Position, in die er gehört, nämlich nach ganz oben.

Ihr Nutzen

Bei diesem zweitägigen Seminar wenden Sie die vermittelten Methoden und Instrumente direkt auf konkrete Fragestellungen aus Ihrer Vertriebspraxis an und erfahren so, wie Sie Ihre Effektivität als derzeitiger oder zukünftiger Key Account Manager steigern können. Sie entwickeln Lösungen zur sofortigen Implementierung in Ihrem Unternehmen.

Dazu gehört auch das Wissen um die Gesamtorganisation Vertrieb mit allen ihren Schnittstellen in Richtung Feldmannschaft, Marketing, Support, Service, ...

Erarbeiten Sie in zwei Tagen, wie Sie die Betreuung von Großkunden mit hohem Wert für Ihr Unternehmen optimieren und Ihre Mitarbeiter engagieren. Eine kundenorientierte Einstellung, differenzierte Bearbeitungsformen, spezielle Organisationsformen und Arbeitsmethoden bilden die Grundlage für Wachstum im Markt und Ihres Unternehmens.

Inhalte

- Key Account Management in einer Vertriebsorganisation implementieren
- Wichtige von weniger wichtigen Kunden unterscheiden
- Wichtige Kunden langfristig binden und entwickeln
- Verkaufstechniken halten die Aufmerksamkeit des Kunden auf dem Wert/Nutzen, statt auf den Preis zu fokussieren
- Schritteplan zur Umsetzung eines Key Account Management/persönliches Transferlogbuch

Methodik

- Kompakte Präsentation der wichtigsten Modelle, Methoden und Instrumente des modernen Key Account Managements
- Moderierte Diskussion und Erfahrungsaustausch auf Basis von Fallstudien und Rollenspielen
- Detailliertes Skript

- Dauer
2 Tage
- Beginn/Ende
jeweils 09:00 bis 17:30 Uhr
- Veranstaltungsort
Hamburg
- Zielgruppe
Geschäftsführer, Vertriebsleiter, Verkaufsleiter, Key Account Manager, Mitarbeiter im Vertrieb, die zukünftig im Key-Account-Management tätig sein werden – branchenübergreifend
- Ihre Investition
€ 1.860,- zzgl. MwSt
- Unsere Leistungen
Seminarteilnahme und -unterlagen
Pausengetränke
Mittagessen
Teilnahmebescheinigung
- Unterbringung
Gerne stellen wir Ihnen eine Auswahl verschiedener Hotels zur Verfügung.
- Information und Anmeldung
Fon: +49 40 536 991-0
Fax: +49 40 536 991-66
contact@marketingakademie.de
- Inhouse
Alle Seminare und Lehrgänge bieten wir ebenfalls als firmeninterne Programme und in weiteren Sprachen an.

Anpassungen vorbehalten.

MarketingAkademie Hamburg
Dorotheenstraße 29 a
22301 Hamburg