

SI-VT-007-2-10 Effektives Key Account Management**SEMINARBESCHREIBUNG**

Strategische Schlüsselkundenbetreuung erfordert mehr als operative Vertriebskompetenz. Sie entwickeln einen strukturierten Ansatz für systematische Betreuung Ihrer wichtigsten Kunden. Von der Identifikation echter Schlüsselkunden über individuelle Account-Pläne bis zur langfristigen Beziehungsgestaltung erarbeiten Sie praxiserprobte Methoden. Sie analysieren Kundenpotenziale nach wirtschaftlichen Kriterien, koordinieren interne Ressourcen und etablieren sich als Business Partner. Moderne Key Account Training kombiniert Analysemethoden mit strategischem Relationship Management für messbare Ergebnisse.

Vom Kundenbetreuer zum strategischen Partner entwickeln

Die Transformation zum strategischen Business Partner gelingt durch systematische Kompetenzentwicklung. Sie lernen komplexe Stakeholder-Strukturen zu navigieren, Win-Win-Situationen zu schaffen und langfristige Wertschöpfung zu generieren. Sie erhalten Methoden zur professionellen Kundenanalyse, zur Entwicklung tragfähiger Account-Strategien und zur Umsetzung durch strukturierte Planung. Sie erkennen Cross- und Up-Selling-Potenziale, managen Preisgespräche professionell und bauen nachhaltige Kundenbeziehungen auf, die Wettbewerbsvorteile schaffen.

SEMINARINHALTE**Key Account Identifikation und Potenzialanalyse**

- > ABC-Analyse zur Kundensegmentierung systematisch durchführen
- > Kundenpotenziale nach Umsatz und Wachstum bewerten
- > Strategische Bedeutung und Referenzwert einschätzen
- > Portfolio-Methoden für Kundenklassifikation einsetzen
- > Loyalität und Entwicklungspotenzial systematisch messen

Strategischen Key Account Plan entwickeln

- > Account-Ziele SMART definieren und priorisieren
- > Maßnahmenpläne mit konkreten Aktionen erstellen
- > Ressourcen-Allokation für Schlüsselkunden planen
- > Performance-Kennzahlen festlegen und monitoren
- > Account-Reviews strukturiert durchführen und dokumentieren

Beziehungsmanagement und Stakeholder-Navigation

- > Stakeholder-Mapping in komplexen Kundenorganisationen
- > Buying Center identifizieren und Entscheidungswege verstehen
- > Vertrauen in unsicheren Zeiten systematisch aufbauen
- > Kommunikationsstrategien für verschiedene Stakeholder-Typen
- > Langfristige Partnerschaften statt Transaktionen etablieren

UNSERE SEMINARMETHODEN

	 Öffentliches Seminar	 Individual Seminar	 Inhouse Seminar
Dauer	2 Tage	1 Tag	Nach Absprache
Teilnehmerkreis	Offene Gruppe	Einzelcoaching	Firmenschulung
Garantierte Durchführung*	✓	✓	✓
Bundesweit verfügbar	✓	✓	✓
Monatlich buchbar	✓	✓	✓
Personalisiertes Zertifikat	✓	✓	✓
Mittags- und Pausenverpflegung vor Ort	✓	✓	
Professionelle Seminarunterlagen	✓	✓	✓
Bei Ihnen vor Ort (optional ohne Aufpreis)		✓	✓
Berücksichtigung Ihres Wunschtermins		✓	✓
Persönliches Vorgespräch zum Dozenten		✓	✓
Schwerpunkt liegt auf Ihrer Branche		✓	✓
Individuelle Seminarinhalte		✓	✓
Höchste Diskretion und Datenschutz		✓	✓
Persönliche Nachbetreuung		✓	✓
Einplanung Ihrer Vorgaben zur Seminardauer			✓

* Wir garantieren eine Durchführung unserer öffentlichen Seminare bereits ab einer Mindestteilnehmerzahl von 2 Personen. Nähere Informationen zu den kommenden Garantieterminen erhalten Sie nach Auswahl des Ortes.

> Öffentliche Seminare / 1.650,00 € netto zzgl. MwSt.

Große Auswahl praxisnaher Themen im gesamten Bundesgebiet

Ideal geeignet für mehrere Mitarbeiter eines Unternehmens, sowie für Privatkunden, die sich selektiv weiterbilden möchten. Ihnen stehen monatlich **über 160 Seminare an 12 Lernumgebungen** im gesamten Bundesgebiet zur Auswahl.

> Individuelle Seminare / 1.650,00 € netto zzgl. MwSt.

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität im Einzelcoaching

Unsere wirksamste Lernform, weil der **Fokus an beiden Seminartagen ganz bei Ihnen liegt** – bei Ihren Themen, Zielen und individuellen Fragen. Gemeinsam mit Ihrer Dozentin oder Ihrem Dozenten gestalten Sie ein Seminar, das exakt auf Ihre Situation zugeschnitten ist. Sie entscheiden **selbst, wann und wo** das Seminar stattfindet – in Ihrer vertrauten Umgebung oder online.

> Inhouse-Seminare / Preis auf Anfrage

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität für Ihr Unternehmen

Optimal für Unternehmen, die ihren Mitarbeiter:innen gezielte und passgenaue Trainings ermöglichen möchten. Behandelt werden ausschließlich Themen, die im Vorfeld gemeinsam mit Ihnen abgestimmt werden. Jedes Angebot wird **individuell auf die Ziele und Anforderungen Ihres Unternehmens zugeschnitten und kalkuliert**.

Falls Sie Fragen haben oder weitere Informationen Wünschen zögern Sie nicht uns zu kontaktieren.

Telefon: +49 (0)89 89559805

Telefax: +49 (0)89 87577306

eMail: kontakt@SEMINAR-INSTITUT.de

www.seminar-institut.de